Die deutsche Konfektionsindustrie

Betriebsentwicklung und Betriebsstruktur in ihrer Beziehung zur Konzentrationstendenz

Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Wirtschaftswissenschaften der Rechts- und Wirtschafts-wissenschaftlichen Fakultät der Universität Rostock

vorgelegt von

Diplom-Kaufmann Heinrich Redlich

V 934

Referent: Professor Dr. Hans Weigmann
Korreferent: Professor Dr. Seraphim

Tag der mündlichen Prüfung: 26. Juli 1934

Druck und Verlag: Der Fährmann, Dr. E. B. Zimmermann, Berlin N 54,
Schönhauser Allee 9—9a

Dem Andenken meines Vaters

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41549215_0176

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung . . . . . .

1. Abschnitt

Die historische Entwicklung der Konfektion 1

Kapitel I: Vom Handwerk zum Einzelhandel 1

Kapitel II: Die Konfektion als selbständiges Gewerbe 12

1. Die Damenkonfektion und ihre Entwicklung aus dem Einzelhandel 12
2. Die Herrenkonfektion im Kampf mit dem Vorurteil der Konsumentenschaft 19

2. Abschnitt

Die Struktur der modernen Konfektionsindustrie und ihre Wandlungen 24

Kapitel III: Produktion und Absatz 24

1. Produktion und Absatz nach dem Kriege 24
   a) Die Damenkonfektion 24
   b) Die Herrenkonfektion 28
2. Die Konfektionsindustrie in der gegenwärtigen Krise 31

Kapitel IV: Die Vertriebsformen 34

1. Die Damenkonfektion 34
   Stabilität der Vertriebsart 34
   Warenhauseinkauf, Einkaufsgemeinschaften und Submissionen 36
2. Die Herrenkonfektion 39
   a) Umschichtungen von Seiten des Einzelhandels . . 39
      1. Einkaufsgemeinschaften 39
      2. Eigenfabrikation des Einzelhandels . . . 41
      3. Kettenläden 44
   b) Umschichtungen von Seiten der Engroskonfektion 45
      1. Lohnfabrikation 45
      2. Direktverkauf zum Einheitspreis . . . 47

Kapitel V: Die Betriebsformen 48
I. Marktgestaltung und Betrieb 48
1. Konjunktur und Betrieb 48
2. Saison und Betrieb 55
3. Mode und Betrieb 57
II. Die innere Betriebsgestaltung 60
1. Die Arbeitsverfassung 60
A. Das Verlagssystem 60
B. Werkstatt und Fabrikbetrieb 64
a) Die Damenkonfektion 64
Vorteile des Zwischenmeisterbetriebes . .
Versuche mit dem Fabrikbetrieb . . .
b) Die Herrenkonfektion 66
Die Werkstättenarbeit . . . . . .
Fließarbeit und laufendes Band . . .
Nebeneinander der Produktionsformen .
2. Die Sachverfassung 76
A. Die Spezialisation 76
a) Verselbständigung von Industrie und Handel 76
b) Aufteilung nach dem Erzeugnis . . . 77
B. Die Kombination 81
Zusammenfassung von Industrie und Einzelhandel 81
Parallelerzeugung verschiedener Waren . 82

3. Abschnitt

Konzentrationstendenzen der modernen Konfektionsindustrie 83
Kapitel VI: Der Konzentrationsprozeß . . . 83
A. Begriff der Konzentration 83
B. Statistische Erfassung des Konzentrationsprozesses . 86
a) in der Damenkonfektion 90
b) in der Herrenkonfektion 92
C. Ursachen der Konzentration 93
Kostengründe 94
Äußere Gründe 97

Literaturverzeichnis 100

Vorbemerkung

Die bisher veröffentlichten Untersuchungen über die deutsche Konfektionsindustrie beschäftigen sich vornehmlich mit Teilproblemen dieses Wirtschaftszweiges. Ein zusammenfassender Überblick, der gleichzeitig auch die Zusammenhänge zwischen Herren- und Knabenkonfektion einerseits und der gesamten Damenkonfektion andererseits erhellt, ist bisher nicht gegeben worden. Diese Lücke will die vorliegende Arbeit schließen.

Darüber hinaus werden die vielgestaltigen Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen außerbetrieblichen Faktoren (wie soziale Verhältnisse, Rohstoffpreise, Saisonschwankungen, Witterungseinflüsse und Mode) in ihrem Einfluß auf die Entwicklung und Struktur der Konfektionsbetriebe einer eingehenden Betrachtung unterzogen.

Von außerordentlicher Bedeutung sind die Konzentrationstendenzen in der deutschen Konfektionsindustrie, wenn auch sowohl die wirtschaftlichen Faktoren, die zu ihrer Weiterbildung drängen, als auch die Widerstände gegen ihre Ausbreitung, die zweifellos in beträchtlichem Maße vorhanden sind, nur sehr schwer eindeutig und objektiv erfaßt werden können.

Der unserer Arbeit vorausgeschickte historische Abriß erschien notwendig, weil sich noch nicht übersehen läßt, ob die Entwicklung, die in irgendeinem Punkte in vergangener Zeit durch Interessenkämpfe willkürlich abgebrochen oder nicht zur Entfaltung gekommen war, nunmehr in gewandelter Form wieder aufgenommen wird.

Welche von diesen Kräften in den kommenden Jahren die eindeutige Herrschaft gewinnen wird, kann beim Abschluß der Arbeit, da der Umbruch des gesamten Wirtschaftslebens sich noch im Fluß befindet, nicht übersehen werden. Erst nach Beendigung der Umgliederung der Wirtschaft wird sich das Strukturbild einer umgebauten Konfektionsindustrie klar abzeichnen können.

1. Abschnitt

Die historische Entwicklung der Konfektion

Kapitel I

Vom Handwerk zum Einzelhandel

Die Geschichte der Konfektion, soweit man darunter die heutige Massenherstellung von Oberkleidung nach Normalmaßen für massenweisen Weitervertrieb versteht, umfaßt nur wenige Jahrzehnte. Erst in den 50er Jahren des vorigen Jahrhunderts läßt sich eine Betriebsart feststellen, die der heutigen Produktionsweise der Bekleidungsindustrie im wesentlichen entspricht. Die Geschichte der Bekleidungsindustrie überhaupt ist hingegen viel, viel älter. Wenn einmal eine umfassende Geschichte des Bekleidungsgewerbes geschrieben werden sollte, so wird man bestimmt weit über die uns bisher bekannten Daten hinaus in die Geschichte der Menschheit zurückgreifen müssen. Denn die Bearbeitung von Fellen und primitiv hergestellten Stoffen und das Umgehen mit Nadel und Faden gehören zu den allerfrühesten menschlichen Fertigkeiten. Für uns genügt es, das Schneiderhandwerk, aus dem schließlich eine Art industrieller Kleiderherstellung entstanden ist, soweit zurückzuverfolgen, wie es in Deutschland historisch erfaßbar ist. Im Gegensatz zum Zunfthandwerk, in ständiger Reibung und im heftigen Kampf mit ihm, ist die Bekleidungsindustrie entstanden. Altkleiderhandel und verlegtes Handwerk stehen am Anfang ihrer Entwicklung. Wenn auch ein zwangsläufiges und organisches Herauswachsen der modernen Großkonfektion aus dem Handwerk, wie es sich seit dem frühen Mittelalter herausgebildet hat, sich nicht ohne weiteres nachweisen läßt, so war doch die Entwicklung des Bekleidungsgewerbes in den vergangenen Jahrhunderten für die Entfaltung der neuzeitlichen Bekleidungsindustrie insofern sehr bedeutsam, als sie in Verbindung mit dem Kleiderhandel spätmittelalterlicher Form Arbeitskräfte heranzog, ohne die auch die Ausbildung der modernen Groß-

konfektion nicht möglich gewesen wäre. Gerade die besondere Stellung Berlins innerhalb der deutschen Bekleidungswirtschaft läßt sich so am ehesten aus der Eigenart der Kämpfe zwischen Zünften, Außenseitern und Kleiderhandel erklären, die durch die Stellungnahmen und Maßnahmen der obrigkeitlichen Instanzen gefördert oder gemildert wurden. Sie bereiteten erst den Boden, auf dem die moderne Bekleidungsindustrie zu ihrer heutigen Bedeutung emporwachsen konnte.

Männliche Schneider wurden zum ersten Male als spezialisierte Handwerker, die nicht mehr lediglich für den eigenen und engsten Familienbedarf arbeiteten, im neunten Jahrhundert erwähnt, und zwar unter den Handwerkern des Klosters Konstanz[1]. Das Berliner Schneiderhandwerk tritt historisch im Jahre 1288 dadurch in Erscheinung, daß ihm am 10. April des genannten Jahres der Gildebrief ausgestellt wurde[2]. Die Berliner Schneiderei, die den Nährboden für die spätere Entwicklung eines Konfektionshandels und einer Konfektionsindustrie abgab, hatte im alten Berlin eine überaus angesehene Stellung und war in der Stadtverwaltung bis in die Mitte des 15. Jahrhunderts hinein autonom. Erst unter dem Kurfürsten Friedrich dem Eisernen wurde die Selbständigkeit des städtischen Magistrats und der Gilden gebrochen, die Zünfte mußten beim Landesherrn die sogenannte Konfirmation ihrer Rechte einholen[3].

In der „Confirmation der Schneyder zu Berlin und Cöln" vom Jahre 1491 ist zum ersten Male davon die Rede, daß fremde Gesellen, ohne dazu befugt zu sein, heimlich das Schneiderhandwerk betreiben. Und es wird bestimmt, daß niemand außer den in der Gilde zugelassenen Meistern Kleider herstellen darf[4]. Seit dieser Zeit reißen die Klagen und Beschwerden der zünftigen Schneider über das Eindringen von Pfuschern und „Bönhasen" in das rechtlich fest umgrenzte Arbeitsgebiet nicht ab. Aber auch schon vorher wird beobachtet, daß solche Pfuscher mit Altkleiderhändlern in

1. v. Benda, Die Entwicklung der Berliner Damenmaßschneiderei (Schriften d. Vereins f. Sozialpolitik, Bd. 85), Leipzig 1899, S. 53.
2. Für die Behandlung der Entwicklung des Berliner Schneidergewerbes bildete die anläßlich des 600 jährigen Bestehens der Gilde von W. Zincke verfaßte Darstellung „600 Jahre Geschichte der Berliner Schneidergilde und ihrer Zeit", Berlin 1888, die eine Wiedergabe eines Teils der Gildeurkunden enthält, die Grundlage.
3. Erhard Schmidt, Fabrikbetrieb und Heimarbeit in der Deutschen Konfektionsindustrie, Stuttgart 1912, S. 4.
4. Zincke, a.a.O., S. 27.

Verbindung stehen und dem ehrsamen Schneiderhandwerk die Existenz schwer machen. August Winter erwähnt in seiner Arbeit über das Schneidergewerbe in Breslau bereits einen Schneidertag in Schweidnitz, auf dem die Vertreter von 25 schlesischen Städten sich im Jahre 1361 trafen, um Beschlüsse gegen den überhandnehmenden Kleiderhandel zu fassen. Schon damals scheint der später gang und gäbe gewordene Trick bekannt gewesen zu sein, neue Kleider von Pfuschern arbeiten zu lassen, diese einige Tage zu tragen und sie dann als alt auf den Märkten zu verkaufen. In den Verhandlungen von Schweidnitz heißt es bereits, daß „kein verkoufler soll neue Gewand schneiden zu kleidern, diese einige Tage tragen und dann auf dem markte feil haben“[5]. In Berlin entwickelt sich ein selbständiger Kleiderhandel, der durch Hausierer alte und pseudo-alte Kleider vertreiben läßt, im 16. Jahrhundert. Zunächst wird nur Importware vertrieben[6], aber bald kaufen diese Händler Pfuscharbeit auf und konkurrieren durch ihre Schleuderpreise erfolgreich mit dem legalen Handwerk.

Wesentlichen Aufschwung erfährt der bis dahin noch stets im geheimen arbeitende Kleiderhandel in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts durch die Ausstellung von Freimeisterbriefen. Die Übersetzung des Schneiderhandwerks durch den Zuzug fremder Elemente — in Berlin sind es besonders die vom Großen Kurfürsten aufgenommenen Refugiés — brachte es mit sich, daß die Zünfte zahlreichen Elementen die Aufnahme verweigerten, so daß sich die Kurfürsten häufig genötigt sahen, solchen Schneidern einen obrigkeitlichen Meisterbrief auszustellen. Schmidt[7] berichtet, daß Ende des 17. Jahrhunderts in Berlin neben 200 eingesessenen Innungsmeistern 68 Hugenotten als Schneidermeister vorhanden waren.

Diese Freimeister waren geeignetes Material in den Händen der Kleiderhändler, die diese Meister verlegten und nun den Anklagen, daß sie Pfuscharbeit vertrieben, mit dem Hinweise begegnen konnten, daß sie bei zugelassenen Meistern ihre Ware arbeiten ließen. Wie stark bereits Ausgang des 17. Jahrhunderts ein selbständiger Kleiderhandel entwickelt gewesen sein muß, geht aus der Tatsache

5. August Winter, Das Schneidergewerbe in Breslau, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 68, S. 5.
6. Erhard Schmidt, Fabrikbetrieb und Heimarbeit in der Deutschen Konfektionsindustrie, a.a.O., S. 5.
7. Erhard Schmidt, Fabrikbetrieb und Heimarbeit in der Deutschen Konfektionsindustrie, a.a.O., S. 5.

hervor, daß im Jahre 1696 eine ausführliche Regelung der Rechte von Schneidern und Kleiderhändlern vorgenommen wurde. In dem „Privilegium der Schneider auf der Friederichstadt" werden zum ersten Male genau die Rechte des Kleiderhandels, der bis dahin rechtlos war, umrissen. Es wird zwar verboten, fertige Kleider auf den Wochen- und Jahrmärkten feilzuhalten, und noch weniger sollen die Pfuscher und Winkelschneider neue Kleider machen und durch den Trödel verschleißen lassen; gestattet wird aber, daß die „Kauff-Leute die verfertigte Waaren alss Schlaff-Röcke, Brust-Tücher, Camisohle, Strümpfe, undt dergleichen von denen Meistern des Schneider Gewercks nicht aber von Fuschern machen lassen, wie dann solches denen Juden gleichfallss, welche sich dieses alles was benennet ist, bedienen, ja wohl gar gestohlene Kleider kauffen, undt umbmachen lassen, damit sie nicht erkennet werden, gäntzl. verbothen wirdt undt soll der bishero geführte Mißbrauch hiermit abgeschaffet seyn"[8].

Mit dieser Konfirmation, die zwar die Pfuscharbeit verbot, aber das Verlegen von Zunftmeistern gesetzmäßig gestattete, war dem Altkleiderhandel ein neues Feld eröffnet. Er zögerte nicht, sich diesen Umstand zunutze zu machen. Vom Beginn des 18. Jahrhunderts an entwickelt sich in ständigem Kampf mit den unablässig bei den Kurfürsten und Königen Beschwerde führenden Handwerksmeistern eine Art selbständigen Einzelhandels, der schließlich den Sieg über das Handwerk davontrug. Für Berlin sind, wie auch in anderen Gegenden Deutschlands, die Grundlagen des Kleiderhandels von Juden geschaffen worden. Das jüdische Element, durch Gesetzgebung und Veranlagung auf den Handel beschränkt, hatte den Altkleiderhandel bereits ausgangs des Mittelalters zu einer Domäne seiner wirtschaftlichen Tätigkeit erwählt, und es ist bestimmt kein Zufall, daß der Große Kurfürst in seinem Judenedikt von 1671 ausdrücklich erwähnt, daß den Juden der Handel mit alten und neuen Kleidern gestattet sei. Er stellte sich damit in ausdrücklichen Gegensatz zu den Zünften, wie überhaupt zu der Wirtschaftsauffassung seiner Zeit. Um Handel und Commerzien zu beleben, hatte er die Juden in die bis zu seinem Regierungsantritt judenreine Mark Brandenburg geholt und sie gleichsam als Gegenspieler gegen die oft auffässigen Zünfte benutzt. Sie führten in Berlin nur den Prozeß fort, den sie in anderen Gegenden Deutschlands eingeleitet hatten.

8. W. Zincke, 600 Jahre Geschichte der Berliner Schneidergilde und ihrer Zeit, Berlin 1888, S. 90 ff.

Werner Sombart, der in seinem Judenbuch[9] den Kleiderhandel als eine Spezialität der Juden bezeichnet, zitiert ein Lied aus Regensburg, in dem es bereits im 15. Jahrhundert heißt:

Mäntel und Hosen und allerlei
Das fand man bei den Juden feil,
Der Handwerksmann konnt nichts verkaufen,
Es war alles zum Juden laufen.

Man sieht, das Schneiderhandwerk, das sich durch den Kleiderhandel in seiner Existenz bis in die Grundfesten erschüttert fühlte, identifiziert die ihm wesensfremde Wirtschaftsgesinnung des Kapitalismus, der im Kleiderhandel bereits frühzeitig seinen Ausdruck findet, ohne weiteres mit dem Judentum. Welche Zusammenhänge zwischen Judentum und Kapitalismus bestehen, inwieweit tatsächlich die Juden hier die Wegbereiter des Verlagssystems waren, sei dahingestellt. Fest steht nur, daß seit Beginn des 16. Jahrhunderts überall da, wo ein Kleiderhandel im großen und die Massenherstellung von Bekleidungsstücken auftaucht, der Jude als treibende Kraft im Vordergrund des Kampfes steht. Ob dabei nicht häufig, wie in der Mark Brandenburg, der Jude nur ausführendes Organ einer bestimmten obrigkeitlichen Wirtschaftspolitik gewesen ist, dessen Eignung und Erfahrung benutzt wurde, um „Handel und Commerzien zu beleben", wird sich nur schwer feststellen lassen. Sicher ist, daß das jüdische Element bis in die Gegenwart hinein in der Konfektion führend ist, ja, daß gegenwärtig in der Engroskonfektion fast ausschließlich Juden als Unternehmer tätig sind, wie auch die Juden den Einzelhandel mit Damen- und Mädchenkonfektion in weit überragendem Maße und den Einzelhandel mit Herren- und Knabenbekleidung in starkem Umfang in Händen halten. Sicherlich haben sie aber im Einzelhandel mit Herren- und Knabenbekleidung nicht mehr die überragende Stellung früherer Jahrhunderte inne.

Daß der Staat wesentlichen Einfluß auf die Entwicklung der Kleiderindustrie genommen hat, ja, daß er bereits im 16. und 17. Jahrhundert als Auftraggeber großen Stils aufgetreten ist, der eben durch diese seine Aufträge das Verlagssystem im Gegensatz zum Handwerk begünstigte, deutet Sombart in seiner Untersuchung über „Krieg und Kapitalismus" an[10]. Durch den Massenbedarf der stehenden Heere kam man zwangsläufig zum Verlagssystem, denn der Apparat der Zünfte mit seiner patriarchalisch gebundenen Arbeitsweise war keineswegs ge-

9. Werner Sombart, Die Juden und das Wirtschaftsleben, Leipzig 1911, S. 133.
10. Werner Sombart, Krieg und Kapitalismus, S. 173 ff.

eignet, den Bedarf zu befriedigen. Vieles ist hier noch unerforscht und ungeklärt. Auch Sombart beschränkt sich auf einige Andeutungen, die kein klares Bild ergeben.

Wenn tatsächlich ein groß ausgebautes Verlagssystem bereits zu Beginn des 17. Jahrhunderts bestanden hat, so sind bis auf einige für Militärbedarf arbeitende Manufakturen Mitte des 18. Jahrhunderts kaum noch überreste dieser „Rüstungsindustrie" festzustellen. Wenn das Verlagssystem — von dem Sombart sagt, daß die Händler Verleger wurden, weil sie es werden mußten — allgemein verbreitet war, so muß der Kampf, der schließlich noch zwei Jahrhunderte währte, Verwunderung hervorrufen, weil unseres Erachtens noch zu Beginn des 18. Jahrhunderts das Handwerk sehr häufig in der besseren Position kämpft und nichts dafür spricht, daß der Kleiderhandel ein vom Staat begünstigter Gewerbestand ist.

Offensichtlich hat in den auf das Jahr 1696 folgenden Jahrzehnten der Staat die Absicht, keiner der beiden Parteien nahezutreten. Er achtet darauf, daß die Trödler und jüdischen Verleger den Bestimmungen der Zunftordnung von 1696 nachkommen. Auf der anderen Seite tut er, wahrscheinlich ohne es zu wollen, dem Handwerk Abbruch durch die zahllosen Dispense, die er ausgedienten Soldaten und Laßaien erteilt, die dadurch die Möglichkeit erhalten, sich als Pfuschmeister niederzulassen.

Hierzu kommt, daß sich die Lage des Handwerks in jener Zeit von innen heraus verschlechtert. Es entsteht eine weibliche Konkurrenz: Die aus Frankreich vertriebenen Schneiderinnen, denen in Preußen der Gewerbebetrieb gestattet war, beschäftigten Lehrmädchen und Gesellen und vergrößerten dadurch den Kreis der Schneider in einer Zeit, da der Absatz des Handwerks bereits stark gefährdet war[11].

Entscheidende Vorteile erhielt der Handel erst 1735, als ein „General-Privilegium und Güldebrief des Schneider-Gewercks In der Chur- und Marck Brandenburg dies- und jenseits der Oder und Elbe, Insonderheit des Schneider-Gewercks In Berlin" erlassen wurde[12]. Offensichtlich ist in den vorangegangenen Jahren bereits eine Art Spezialisierung eingetreten, die die Trennung von Männer- und Frauenschneiderei bewirkt hatte. In dem Güldebrief wird verlangt, daß der Geselle, der Meister werden will, sich zu erklären habe, ob er Männer- oder Frauenkleider oder

11. W. Zinke, 600 Jahre Geschichte der Berliner Schneidergilde und ihrer Zeit, Berlin 1888, S. 116.
12. Zincke, a.a.O., S. 119.

beides herzustellen gedenke. Den Frauen wird gestattet, Frauenkleider anzufertigen. Allerdings wird ihnen verboten, solche Kleider für den Handel herzustellen. Es wird noch einmal ausdrücklich bestimmt, daß die Händler Kleider nur von den der Berliner Gilde zugehörigen Schneidermeistern anfertigen lassen dürfen, auch wird jeder Import untersagt. Die wichtigste Bestimmung besteht darin, daß denjenigen Meistern, die nicht genügend Kundschaft haben und deshalb „von der Nahrung gekommen" sind[13], erlaubt wird, Kleider auf Vorrat anzufertigen und feil zu halten. Damit wird also das Prinzip der Produktion lediglich für den Kunden vollends durchbrochen. Der beschäftigungslose Schneider darf „für den Markt" produzieren und sich dem Händler gleichsetzen. In der Regel dürfte allerdings von dieser Erlaubnis kaum in anderem Sinne Gebrauch gemacht worden sein, als daß der Verleger weitere Arbeitskräfte von Staats wegen zugewiesen erhielt.

Die folgenden Jahrzehnte sind erfüllt von den Klagen der nun endgültig in die Verteidigung gedrängten Handwerker. Man kann annehmen, daß um 1750 herum bereits ein ganz erheblicher Teil der Kleidung fertig beim Handel gekauft und nicht mehr nach Maß beim Schneider hergestellt wurde. Die 70er und 80er Jahre des 18. Jahrhunderts sehen noch einmal ein letztes Aufflackern der Widerstandskraft der Schneiderzunft. Dauernde Petitionen gegen die „mit Kleidern handelnde Jüdenschaft" und gegen die aus dem Soldatenstande hervorgegangenen Pfuschmeister rufen den König als Schiedsrichter an, und die Kurmärkische Kammer untersucht mehrfach die vorgebrachten Beschwerden. In einer Eingabe vom Mai 1781 erklärt die Gilde, daß das Verlagssystem so sehr überhand nehme, daß viele Gesellen sich vollkommen davon ernähren, sogar selber noch Gesellen anstellen und den ordentlichen Meistern das Brot wegnehmen[14]. Die Kurmärkische Kammer stellt fest, daß tatsächlich viele Gesellen als Pfuscher tätig sind, und daß alle Bestrafungen keine Änderung bewirken können. Im folgenden Jahr erscheinen die Berliner Schneider wiederum mit einer großen Beschwerde beim König, in der sie verlangen, daß die Juden anzeigen sollen, bei welchen Zunftmeistern sie arbeiten lassen, da als erwiesen gelten könne, daß der größte Teil der von den Juden vertriebenen Kleider nicht von Zunftmeistern, sondern von

13. W. Zincke, 600 Jahre Geschichte der Berliner Schneidergilde und ihrer Zeit, Berlin 1888, S. 127.
14. W. Zincke, 600 Jahre Geschichte der Berliner Schneidergilde und ihrer Zeit, Berlin 1888, S. 154.

Pfuschern hergestellt werde. Die Zunftmeister behaupteten, daß die Juden einen ungebührlich hohen Handelsgewinn hätten, während die Schneider kaum das Notwendigste verdienten. Zunächst wird den Schneidern ein gewisser Erfolg beschieden, denn sie dringen mit ihrer Forderung durch, daß die Kleider der Händler gesiegelt werden. Diese Verfügung, vom Magistrat erlassen, wird aber auf die energischen Vorstellungen der Juden hin vom König wieder aufgehoben.

Dem König wird ein „Promemoria der mit Kleidern handelnden Jüdenschaft" überreicht, das als ein außerordentlich interessantes Dokument anzusprechen ist. Zunächst erklären die Juden, daß sie bereit seien, hundert Taler Strafe zu zahlen für jeden Fall, in dem nachgewiesen werde, daß Kleider von Pfuschmeistern für sie gearbeitet worden seien. Sodann geht aus dem Dokument hervor, wie weit bereits das Verlagssystem vorgeschritten ist. Denn die Juden führen den Beweis dafür, daß eine Reihe Innungsmeister für sie arbeiten, mit einer Liste, die beginnt: „Schneidermeister, deren Werckstädte wir mit unserer Kauf Kleider Arbeit occupiren"[15]. Durch ein königliches Dekret wird das Angebot der Juden angenommen.

Am interessantesten ist aber der Absatz, der sich mit der Behauptung befaßt, daß die Juden einen zu hohen Handelsgewinn in Aufschlag brächten. Darum interessant, weil in ihm bereits alle Risikofaktoren in mustergültiger Form dargelegt werden, so, wie sie die Konfektion noch heute zu beachten hat. Es heißt da unter anderem:

> „Gesetzt aber auch den Fall, daß wir an einem gantz kompletten feinen Kleide mahl gegen ein, zwei bis drei Thaler verdienen, so ist dagegen in billige Erwägung zu ziehen, daß viele von uns an 30 — 40 Stück dergleichen Kleider, in unserem Waarenlager vorrätig haben, die schon seit 5, 10 auch 15 Jahren unverkauft geblieben sind, wodurch wir die Interessen des darin gesteckten Capitals verliehren, und wenn solche Kleider durch Staub und Motten Fraß deterioriret und fast ganz verdorben werden, welches wir bey aller Vorsicht nicht allemahl verhindern können, so müssen wir am Ende froh sein, wenn wir die Hälfte des Einkaufs Preises wieder erhalten. Die oftmalige Veränderung der Moden trägt gleichfalls nicht wenig bey, den so sehr beneideten Handelsgewinn zu schmälern. Und wenn wir vollends den Ausfall berechnen müssen, der uns beim Verborgen oftmahls gantz unvermeidlich trifft, so ist es begreiflich, daß wenn Gewinn und

15. W. Zincke, 600 Jahre Geschichte der Berliner Schneidergilde und ihrer Zeit, Berlin 1888, S. 161.

Verlust gegeneinander genau berechnet wird, der eingebildete Vortheil sich im Durchschnitt von unserm angelegten Capital auf drei bis vier Pro Zent belaufen kann."

Zweifellos waren die Klagen der Schneidergilde übertrieben. Sicherlich ließ der Handel zu jener Zeit noch große Posten bei den Zunftmeistern herstellen. Die Bande des Zunftzwanges bestanden zwar de jure noch, de facto waren sie aber schon seit längerem immer wieder umgangen worden. Sie waren bereits so stark gelockert, daß der klug rechnende Händler statt bei den zünftigen Schneidermeistern es zumeist vorzog, seine Waren bei den Gesellen herstellen zu lassen, weil diese infolge ihres geringeren sozialen Niveaus wesentlich niedrigere Löhne beanspruchten und somit geeignetere Wirtschaftsobjekte für die nach kapitalistischen Grundsätzen geleitete Handelsunternehmung darstellten.

Durch ein königliches Dekret vom 25. März 1783 wurde auch ein entscheidendes Grundprinzip der alten Zunftordnung, nämlich die Beschränkung der Gesellenzahl, beseitigt. Es ergab sich so für diejenigen Zunftmeister, die im Auftrag und für Rechnung der Kleiderhändler arbeiteten, die Möglichkeit, ihre Werkstätten durch Hinzunahme neuer Arbeitskräfte zu vergrößern. Hierdurch dürfte tatsächlich eine Umkehrung der noch vor hundert Jahren bestandenen Verhältnisse eingetreten sein. Nämlich, während früher derjenige Zunftmeister, der im Besitz sämtlicher bürgerlicher Ehren stand, alle wirtschaftlichen Möglichkeiten für sich hatte, vertauschen sich jetzt die Rollen. Gerade derjenige Zunftmeister, der engstirnig an den Grundsätzen seiner mittelalterlichen Wirtschaftsgesinnung festhält, verliert Schritt um Schritt an Boden und Ernährungsmöglichkeit, der verlegte Meister hingegen rückt allmählich durch das Inlohnstellen von Gesellen zum Kleingewerbetreibenden, zum Zwischenmeister im Sinne des heutigen Konfektionsbetriebes auf.

Die Zeit vom Tode Friedrichs des Großen bis zur Stein-Hardenbergschen Reform bedeutet für die Entwicklung einer selbständigen Konfektionsindustrie eine gewisse Übergangsperiode. Der Staat ist bemüht, alle Härten für das Handwerk zu vermeiden, andererseits will er keinesfalls dem aufstrebenden Handel die Fittiche allzu sehr beschneiden. So wird den Frauen ausdrücklich die Ausübung der Schneiderei gestattet, da ein Verbot auf eine Belästigung des Publikums hinauslaufen würde und man eine wirkliche Kontrolle nicht mehr für durchführbar erachtet[16]. Das Gildenrecht, immer

16. W. Zincke, 600 Jahre Geschichte der Berliner Schneidergilde und ihrer Zeit, Berlin 1888, S. 190.

mehr durchlöchert und von Ausnahmen durchbrochen, vermag der Entwicklung nicht mehr Einhalt zu tun. Das Wachstum der Städte, die immer mehr zunehmende Freizügigkeit, die Entwicklung zahlreicher Handwerke zu manufakturmäßig betriebenen, vom Staate geförderten Industriezweigen konnten ihren Einfluß auf das Bekleidungsgewerbe nicht verfehlen. Wie selbstverständlich trotz aller Reskripte und Beschwerden der Zünfte den Zeitgenossen schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts der Begriff eines Konfektionseinzelhandels geworden war, geht aus einer von Schmidt[17] mitgeteilten Notiz aus dem vom Jahre 1806 stammenden „Lexikon von Berlin" hervor, in der es heißt, daß man sich in Berlin in einer Stunde mit neuen Kleidern nach der neuesten Mode versehen könne. Allerdings, und das ist bezeichnend für jene Zeit, handelt es sich insbesondere um Kleiderhandlungen für „Mannspersonen".

Die Damenwelt bevorzugte bis auf einige Wäschestücke und vielleicht den Schlafrock noch immer die Herstellung der Kleidung nach Maß, wobei wohl um jene Zeit die Hausschneiderei bereits eine große, wahrscheinlich sogar eine weit größere Rolle noch als heute spielte.

Die napoleonischen Kriege brachten mit der Fremdherrschaft neben veränderten Zollverhältnissen, auf die näher einzugehen den Rahmen dieser Arbeit überschreiten würde, vor allem die Idee der freien Konkurrenz. Niemand kümmerte sich mehr um Zunftherrschaft und Handwerksrecht. Die Altkleiderhandlungen, die naturgemäß auch sehr bald neue Kleidung vertrieben, schossen wie die Pilze aus der Erde. So bedeutete die Einführung der Gewerbefreiheit in den Jahren 1807 und 1811, d. h. die Beseitigung der öffentlich-rechtlichen Machtstellung der Innungen, nichts weiter als eine staatliche Sanktionierung eines bereits tatsächlich vorhandenen Zustandes. Die kapitalistische Wirtschaftsgesinnung hatte auf der ganzen Linie gesiegt, wenn auch der Neubau der Industrie nur sehr allmählich und immer noch unter Kämpfen vor sich ging.

Es würde zu weit führen, die einschlägige Gesetzgebung der folgenden Jahrzehnte bis zur Revolution von 1848 daraufhin zu untersuchen, inwiefern sie die Entwicklung einer selbständigen Konfektionsindustrie und eines spezialisierten Bekleidungseinzelhandels gefördert hat. Wir begnügen uns, darauf hinzuweisen, daß die Verelendung des Handwerks unter dem Einfluß der napoleonischen Kriege

17. Erhard Schmidt, Fabrikbetrieb und Heimarbeit in der Deutschen Konfektionsindustrie, Stuttgart 1912, S. 17.

solche Fortschritte gemacht hat, daß nach der endgültigen Befriedung Preußens das zunächst schüchtern in Aktion tretende Unternehmertum genügend arbeitswillige und geschulte Arbeitskräfte vorfand, um nun, nicht mehr gehindert durch die ständigen Vorbehalte des vergangenen Jahrhunderts, an den Aufbau ihrer Verlagsbetriebe heranzugehen. Einige Ziffern kennzeichnen die Lage des Arbeitsmarktes hinreichend. Im Jahre 1803 gab es in Berlin bei einer Bevölkerung von 182 000 Seelen 1 100 selbständige Schneidermeister. 1816 entfielen auf 195 000 Einwohner rund 700 Schneidermeister. Das heißt, 1803 war noch jeder 165. und 1816 noch jeder 279. Berliner selbständig als Schneider tätig[18]. Die Zahl der Schneider selbst hatte sich selbstverständlich nicht etwa verringert, sondern durch Zuzug während der Kriege und durch die Betätigung zahlloser entlassener Soldaten in der Schneiderei ganz erheblich vermehrt. Genau umreißen läßt sich diese Ziffer nicht. Man darf aber wohl annehmen, daß die Zahl der für Verleger arbeitenden Arbeitskräfte ein Vielfaches der selbständigen Schneider betrug. Diese Verleger hatten einen großen Teil des Absatzes an sich gezogen. Für die Maßschneiderei blieb immer weniger Lebensraum. Die Meister, deren Zahl keineswegs zu groß war, verloren immer mehr die direkte Fühlung mit dem Verbraucher. Zu dem Zeitpunkt, wo der Absatz zum Problem wurde, setzten sich jedoch auch gegenüber dem Verlagsbetrieb alten Stils allmählich tiefgreifende Änderungen durch. Eine neue Organisationsform brach sich Bahn: Die moderne Bekleidungsindustrie.

Der Anstoß zu ihrem Aufbau dürfte aber wahrscheinlich nicht von Seiten der Verleger alten Stils, die vom Altkleiderhandel her zum Vertrieb neuer Kleider gekommen waren, erfolgt sein. Es ist eine in der Literatur über Konfektion weit verbreitete Annahme, daß Altkleiderhandel und verlegtes Handwerk die Konfektionsindustrie herausgebildet haben. Wir haben einleitend wohlweislich erklärt[19], daß diese Faktoren am Anfang der Entwicklung einer Bekleidungsindustrie gestanden haben. Sicherlich haben sie den Boden hierzu durch die Heranbildung eines umfangreichen und fachverständigen Arbeitermaterials vorbereitet.

Von welcher Bedeutung dies für die Entwicklung der Bekleidungsindustrie war, beweisen die Ältestenberichte der Berliner Kaufmannschaft aus der Zeit, in der sich die moderne Konfektion bereits

18. Erhard Schmidt, Fabrikbetrieb und Heimarbeit in der Deutschen Konfektionsindustrie, Stuttgart 1912, S. 15 und 19.
19. s. S. 1 d. A.

kräftig entfaltet hatte. Im Jahre 1899[20] bekunden sie mit Stolz: „Kein anderer Ort hat jene Arbeitskräfte", und im Jahre 1900[21] betonen sie: „Die mustergültigen Arbeitskräfte und die großen Zwischenmeisterbetriebe weist allein Berlin auf".

Es liegt uns aber fern zu behaupten, daß die Konfektion unmittelbar da anknüpft, wo durch die soeben skizzierten Zeitumstände das selbständige Handwerk die Grundlage für eine Weiterentwicklung zur Konfektionsindustrie geboten hätte. Das dürfte, soweit sich feststellen läßt und die Tatsachen sprechen können, wohl kaum möglich gewesen sein.

Der Kleiderhandel, der uns bisher beschäftigt hat, führt noch mehrere Jahrzehnte ein bescheidenes Dasein. Er hat anscheinend nicht soviel innere Antriebskraft besessen, um die gegebenen Möglichkeiten vollkommen für sich auszunutzen. Die männliche Bevölkerung, die als Konsument der von den damaligen Kleiderhändlern feilgebotenen Waren in Betracht kam, war noch zu konservativ. Sie hielt ziemlich lange an der Anfertigung beim Schneider fest.

Anfang der dreißiger Jahre traten ganz neue Unternehmer auf den Plan. Sie benutzten den Wandel der Damenmode, um eine neue Art des Verlagsbetriebes zum Siege zu führen. In ihrem Schatten hat schließlich auch die Herrenkonfektion Jahrzehnte später ihr heutiges Gepräge erhalten. Nicht aus dem Altkleiderhandel, sondern vom Stoffverkauf her, aus Manufakturistenkreisen heraus ist in Berlin der dreißiger und vierziger Jahre des vorigen Jahrhunderts der Grundstein der heutigen Engroskonfektion gelegt worden.

Kapitel II

Die Konfektion als selbständiges Gewerbe

1. Die Damenkonfektion und ihre Entwicklung aus dem Einzelhandel

Im Jahre 1832 setzte, von Wien her kommend, an Stelle der bisher üblichen Umschlagtücher für Damen eine völlig neue Mode ein. Mantillen, Pelerinen und Umhänge wurden modern, die zunächst von Wien her importiert wurden[22]. Im Herbst des gleichen Jahres kamen einige rührige Schnittwarenhändler, die in Berlin in der Post- und Gertraudtenstraße ihre Stoffläden hatten, auf den Einfall, ihrer weiblichen Kundschaft gebrauchsfertige Mäntel anzubieten.

20. Ältestenberichte 1899, S. 174.
21. Ältestenberichte 1900, S. 159.
22. Für das Folgende vergleiche: Berlin und seine Arbeit, Amtl. Bericht der Berliner Gewerbeausstellung 1896, Berlin 1896, S. 220 ff.

So offeriert in der „Dossischen Zeitung“ vom 17. September 1832 erstmalig ein Manufakturwarengeschäft „einem verehrlichen Publico fertige Mäntel und Mantillen, die getreu nach Wiener Journalen geschnitten“ sind. Das bedeutete damals ein unerhörtes Wagnis. Die Unternehmer waren nicht weniger kühn als jene Altkleiderhändler, die es im 17. Jahrhundert wagten, fertige Herrenkleidung anzubieten. Gewagt war dieses Unternehmen weniger, weil etwa Kämpfe mit den Schneidern zunftmäßiger Observanz zu befürchten waren, sondern weil die Damenwelt noch immer Stoffe und Zutaten zu kaufen pflegte, um dann entweder bei den restlichen Mitgliedern der ehrsamen Schneidergilde oder durch die Hausschneiderin ihre Kleidung anfertigen zu lassen. Den wagemutigen Manufakturisten, die als Pioniere der Konfektion anzusprechen sind, wurde dann auch von ihren Zeitgenossen der geschäftliche Ruin vorhergesagt. Das Risiko, elegante Damenkleidung auf Vorrat zu halten, wurde als zu groß angesehen, auch behauptete man, daß die Frauen sich niemals daran gewöhnen würden, „Confectionés“ zu tragen.

Trotzdem fanden die Angebote Beachtung. Der Gedanke, die Kauflust der Frauen durch das Anbieten fertiger Modewaren anzuregen, erwies sich als äußerst erfolgreich. Durch die Herstellung in größeren Mengen, wobei eine Ersparnis im Stoffverbrauch und überhaupt in den Selbstkosten erzielt wurde, ließ sich der Preis ganz wesentlich herabdrücken. In der alten Königstadt fand die Idee sehr bald Nachahmung, und im Laufe weniger Jahre entstanden eine Reihe von Detailläden, die fertige Damenkonfektion führten. Im Zeitraum von 1830 bis 1840 wurden Firmen wie Rudolph Hertzog, Hermann Gerson, D. Levin, D. Mannheimer und N. Israel gegründet, die zum Teil noch heute bestehen und deren Namen weit über Berlin hinaus Geltung erlangten.

Es waren kleine Läden, keineswegs mit Konfektionshäusern heutigen Stils vergleichbar. Der alte Mannheimer z. B. verfügte gerade über einen Lotteriegewinn von 300 Talern, mit denen er sein Unternehmen eröffnete. Herstellung und Vertrieb der fertigen Kleidungsstücke gingen etwa so vor sich: Aus Lyon und Krefeld wurden die Seidenstoffe, die damals fast allein für Mäntel in Betracht kamen, bezogen. Die Schneider erhielten meist die noch nicht zugeschnittenen Stoffe ins Haus, und die fertige Ware, welche nicht besonders dem Körper angepaßt sein mußte, da die Mode möglichst weite Mäntel verlangte, wurde in Maßen verkauft. Zuerst mögen die neuen Verleger fast nur gelernte Arbeitskräfte beschäftigt haben. Sehr bald aber wurde auch die Frauenarbeit wegen ihrer Billigkeit in den Bereich des Verlagsbetriebes einbezogen.

Man darf sich allerdings von der Vielseitigkeit des damaligen Angebots keine übertriebenen Vorstellungen machen. Was sich damals Mäntelindustrie nannte, beschränkte sich bescheiden auf die Anfertigung von Mantillen und Jacken sowie auf die Herstellung von Frauenpaletots mit abnehmbarem Kragen. Noch in den fünfziger und sechziger Jahren bestand nach den Angaben des Almanachs der Berliner Gewerbeausstellung von 1896 die gesamte Auswahl der „Mäntelindustrie" in diesen wenigen Artikeln, die nur durch Qualität und Farbe des Stoffs, eventuell durch den Besatz, variierten.

Sobald die Unternehmen aufzublühen begannen, ging man mit dem Vertrieb über Berlin hinaus. Reisen war zwar teuer, Eisenbahnen gab es noch kaum, aber die rührigen Geschäftsleute suchten trotz aller Schwierigkeiten mit ihren Erzeugnissen die Messen und Märkte der preußischen Provinzen auf. Allmählich entwickelte sich die heutige Engroskonfektion. Die Unternehmen spezialisierten sich; einzelne Häuser arbeiteten nur noch für den Wiederverkauf, andere fügten ihrem Einzelhandelsgeschäft eine Engrosabteilung an. Sobald erst einmal das Vorurteil der Kundschaft überwunden war, blühte die neue Industrie auf. 1840 bestanden bereits 12 größere Firmen, 1860 waren es schon 20 geworden. Die Zünfte versuchten zwar mit aller Macht, die unliebsame Konkurrenz zu beseitigen, aber die Zeit arbeitete für die Konfektion. Noch 1848 forderte das nach Frankfurt a. M. einberufene Schneiderparlament, wie Gustav Schmoller berichtet, vor allem die Aufhebung der Magazine, Beschränkung der Arbeit der „Frauenzimmer" und das Verbot auswärtiger Kleidereinfuhr. Die Berliner Schneidergilde richtete an das Gewerbeministerium ein Schreiben mit einer Fülle radikalster Forderungen. Es wird zunächst eine Beschränkung des Niederlassungsrechts und der Befähigungsnachweis für Schneider gefordert, ferner die sofortige Aufhebung aller Werkstätten, deren Inhaber nicht Schneidermeister mit Befähigungsnachweis sind, sowie ein Verbot, daß Manufakturisten fertige Damenkleidungsstücke verkaufen[23]. Die völlige Verkennung ihrer Macht hatte die durch die aufstrebende Damenkonfektion weit stärker als durch den alten Verlagshandel bedrängten Schneider, wie man sieht, zu Forderungen getrieben, deren Erfüllung selbst bei größtem Wohlwollen der Regierung unmöglich war. Ungestört konnte sich die Konfektion weiter entwickeln. 1855 findet sie zum ersten Male Erwähnung in den Berichten der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin. Es heißt

23. Gustav Mayer, Konfektion und Schneidergewerbe in Prenzlau. Schriften d. Vereins f. Sozialpolitik, Bd. 65, Leipzig 1895, S. 124 ff.

da[24]: „Einen ausgebreiteten Ruf hat neuerdings namentlich die Fabrikation fertiger Mäntel, Mantillen, Visiten usf. (sog. Confectionée) erlangt". Der Ruf der Berliner Häuser drang sehr bald ins Ausland. Die Berliner Arbeit findet weit und breit Anerkennung, denn sie geht ihre eigenen Wege und sucht den Pariser Geschmack durch selbständige Änderungen interessant zu machen. 1857 heißt es in den Ältestenberichten, daß ein großer Teil der in Berlin fabrizierten Stoffe am Platze selbst durch die Konfektion verbraucht wird. In diesem Jahre führen die Ältestenberichte eine eigene Rubrik: „Geschäft in Confections" ein, weil die Anfertigung von Damenmänteln immer mehr zunehme[25]. Um 1860 herum zählen bereits Rußland, Holland und Skandinavien zu den Kunden der Berliner Konfektion. Sie gewinnt von Jahr zu Jahr ein größeres Feld und konkurriert in den entferntesten Gegenden mit Frankreich. 1865 wird der Umsatz erstmals angegeben, und zwar mit rund 5 Millionen Talern[26]. Eine ganz stattliche Summe für eine Industrie, die erst gerade zwei Jahrzehnte ihres Wirkens hinter sich hatte und mit den kleinsten Kapitalien begründet wurde.

In den sechziger Jahren kam die Mode der „Tricotaille" auf, die als Vorläufer der Bluse zu betrachten ist. Aus der Bluse und dem dazugehörigen Rock wurde sehr bald das konfektionierte Kleid, das großen Anklang fand. Neue Häuser entstanden, die sich auf diese Fabrikation spezialisierten. So wurde das älteste heute noch bestehende Haus der Blusen- und Kleiderbranche, die Firma Orgler und Fidelmann 1865 begründet. 1870 bestanden in Berlin schon rund 40 Konfektionsfirmen mit einem Umsatz von etwa 10 Millionen Talern und einem Heimarbeiterstab von etwa 5 bis 6 000 Kräften, die wiederum von etwa 5 bis 600 Zwischenmeistern beschäftigt wurden.

Der Krieg von 1870/71 begünstigte das Aufblühen der Berliner Damenkonfektion ganz außerordentlich. Deutschland war wegen der Militärtransporte nicht zu bereisen, Einkäufer kamen deshalb nicht nach Berlin. Zunächst schien das Geschäft stocken zu wollen[27]. Da kamen zwei jüngere Unternehmer, die ihre Kollektionen fertig hatten, sie aber nicht absetzen konnten, auf den Einfall, es einmal mit dem von den Kriegswirren nicht berührten englischen Markt zu versuchen. Kurz entschlossen fuhren sie nach London und hatten einen geradezu überwältigenden Erfolg. Nicht nur die Eng-

24. Ältestenberichte 1855, S. 36.
25. Ältestenberichte 1857, S. 34 ff.
26. Ältestenberichte 1865, S. 77.
27. Almanach der Berliner Gewerbeausstellung 1896, S. 64 ff.

länder, die bereits einige Warenhäuser hatten, fanden die Berliner Konfektionsware besser und billiger als die französische Konfektion, die man bis dahin gekauft hatte, auch die amerikanischen Einkäufer, die nach London gekommen waren, weil die Pariser Industrie durch den Krieg still lag, machten in den Hotels die Bekanntschaft der Berliner Unternehmer und sahen zu ihrem Erstaunen, daß sie in Berlin beste Konfektion kaufen konnten. Noch in derselben Saison erschienen amerikanische Agenten in Berlin und erteilten Riesenaufträge.

Die Berliner Konfektion stellte sich sehr schnell auf das angloamerikanische Geschäft ein. 1872 unternahm ein rühriger Konfektionär sogar die Reise nach USA, um den amerikanischen Geschmack besser an der Quelle studieren zu können. Berlin hatte den englischen und amerikanischen Markt erobert und gab ihn nicht mehr preis. Die Pariser Konfektionsindustrie konnte gegen die Berliner Konkurrenz nicht aufkommen. Infolgedessen stiegen die Umsätze ständig. 1875 betrug der Umsatz 22,5 Millionen Mark; 1879 bestanden bereits 77 Firmen. Rund um den Hausvogteiplatz entwickelte sich ein eigenes Konfektionsviertel. Zahllose Unternehmungen, die nur für die Konfektion Zutaten und Stoffe führten, entstanden. Die Innenstadt hatte durch die Ausweitung der Bekleidungsindustrie ein völlig verändertes Bild bekommen. Auch der Krach von 1873 hatte der Konfektion keinen Abbruch getan. Für 1878 wird allein der Umsatz mit England auf zehn Millionen Mark angegeben[28].

Neben Berlin kommen für die Damenkonfektion neue Standorte auf. In Breslau und Erfurt entstehen gleichfalls Damenkonfektionsfirmen, die allerdings umsatzmäßig kaum ins Gewicht fallen, weil ihr Anteil an der gesamten Produktion nur etwa 10 % ausmacht.

Der Zolltarif von 1879 bereitete der Konfektion gewisse Schwierigkeiten. Die Einfuhr bestimmter, nur aus dem Ausland zu beziehender Spitzen und Samtarten wurde stark verteuert, dadurch sank der Verdienst. Auch der amerikanische Markt war durch sein Schutzzollsystem immer schwieriger zu bearbeiten. Trotzdem läßt sich aus den Ältestenberichten ein ständiges Wachstum der Berliner Konfektion entnehmen. 1884 beschäftigte die Industrie 25 000 Arbeiter, der Gesamtumsatz wird mit 90 bis 100 Millionen Mark angegeben[29]. 1890 verschloß der Mac Kinley-Tarif den amerikanischen Markt fast völlig. Auch in England war durch den Zustrom jüdischer Proletarier aus Rußland und Polen geeignetes Arbeitermaterial

28. Ältestenberichte 1878, S. 103.
29. Ältestenberichte 1884, S. 147.

für eine eigene Konfektionsindustrie entstanden. Infolgedessen wurde der Absatz nach England immer geringer. Viele Firmen errichteten daher in London Filialbetriebe.

Da der Export ständig zurückging, war man gezwungen, dem Inlandsmarkt, der durch die Exporterfolge der letzten Jahrzehnte etwas vernachlässigt worden war, wieder mehr Aufmerksamkeit zuzuwenden. Die Billigkeit der konfektionierten Damenkleidung zog das Publikum immer mehr von der Maßarbeit fort. Das Aufkommen der Warenhäuser und die Ausbreitung der Konfektionsspezialgeschäfte über ganz Deutschland zogen immer breitere Käuferschichten in ihren Bann. Im Jahre der Gewerbeausstellung 1896 wird der Umsatz trotz des gesunkenen Exports mit 110 Millionen Mark angegeben. Das Wachstum der Berliner Damenkonfektion wird für die Zeit von 1879 bis 1896 durch die folgende Tabelle deutlich, die dem Sammelwerk „Berlin und seine Arbeit" entnommen ist, das anläßlich der Gewerbeausstellung erschien. Danach gab es in Berlin:

Fabrikationsbetriebe

	1879	1896
für Damen- und Mädchenmäntel	55	171
für Kostüme, Morgenröcke, Blusen und Trikottaillen (Kleider)	23	68
Insgesamt	77	239

Zu dieser Zeit befand sich das Zwischenmeister-System, auf das im Verlauf dieser Arbeit noch mehrfach Bezug genommen wird, bereits in höchster Blüte. Im Almanach der Berliner Gewerbeausstellung verbreitet sich ein anonymer Verfasser ausführlich über diese Institution. Er erklärt, daß sich dieses System nach verschiedener Richtung hin bewährt habe, indem es die Produktion vervollkommnete und erleichterte. Interessant sind die Angaben über die Zusammensetzung dieses Zwischenmeisterheeres. „Dabei ist es Tatsache, daß die heutigen Mäntelschneider Berlins sich aus allen möglichen Berufen und Professionen rekrutiert haben. Keineswegs also zünftig gelernte Schneider sind es, vielmehr ehemalige Kaufleute, Tischler, Drechsler usw., die hier als Mittelspersonen und kleine Unternehmer eine Rolle spielen, indem sie teils in ihren zu Arbeitssälen hergerichteten Wohnungen, teils in ausgedehnter, von ihnen beschäftigter und kontrollierter Hausindustrie die den großen Geschäftshäusern erforderliche Ware anfertigen lassen"[30]. „Bezüglich der jetzigen Betriebsweise durch die Zwischenmeister steht fest, daß

30. Almanach der Berliner Gewerbeausstellung 1896, S. 65.

vielfach aus den Arbeitsstuben der Zwischenmeister die brauchbarsten Anregungen für die Erfindung neuer Modelle hervorgehen." Wie man sieht, hat die Entwicklung des Konfektionsbetriebes zum Großbetrieb mit dezentralisierter Hausarbeit immer mehr ungelernte Arbeiter angezogen und das rein Händlerische so weit in den Vordergrund gestellt, daß selbst das Muster der Modelle den Zwischenmeistern überlassen bleibt. Das hat sich inzwischen, wie wir noch sehen werden, wesentlich gewandelt.

Mit der Jahrhundertwende ist endgültig jener Umstellungsprozeß vollzogen, der die Bedarfsdeckung für Frauenkleidung aus der Sphäre handwerksmäßiger Herstellung in den Bereich industrieller Fertigung übergeführt hat. Um diese Zeit ist bereits die Ausbreitung der Konfektionsspezialgeschäfte so bedeutend, daß man, ohne exakte Belege hierfür anführen zu können, allgemein der Ansicht ist, daß die durch den Konfektionseinzelhandel vertriebenen Quanten den Produktionsumfang der handwerksmäßig hergestellten Kleidung stück- und wertmäßig bei weitem übertreffen. Es kommt hinzu, daß die Engroskonfektion in den achtziger und neunziger Jahren eine weitere Spezialisation durchgemacht hat, daß beispielsweise in der Blusen- und Kleiderkonfektion eine Spaltung in Unternehmen, die nur Backfisch- und Jungmädchenkleidung herstellen, und solche, die nur Frauenbekleidung fabrizieren, eingetreten ist. Zugleich hat sich eine eigene Kinderkonfektion entwickelt. Auch in der Mäntelkonfektion ist um die Jahrhundertwende diese Spaltung feststellbar. Bahnbrecherin ist seit 1875 die in ganz Deutschland bekannte Firma Arnold Müller gewesen, die als erste Kinderkonfektion hergestellt hat.

Exaktes Zahlenmaterial für den Umfang der Produktion in der Damen-Engroskonfektion für die Zeit kurz vor Ausbruch des Weltkrieges gibt es leider nur in verschwindend geringem Umfange. Die Berliner Handelskammer gibt in ihrem Bericht über „Die Heimarbeit in Berlin"[31] die Ziffer von 52 000 Arbeitskräften an, die allein für Firmen arbeiteten, die Heimarbeiter beschäftigten. Für die gesamte Berliner Konfektion schätzt H. Salinger[32] die Zahl der Heimarbeiter auf 50 000 und bemerkt, daß die Zahl der Werkstättenarbeiter und -arbeiterinnen gleichfalls nicht viel weniger ausmache. Wolkiser glaubt um 1915 die Zahl der allein für die Damen- und Mädchenkonfektion Arbeitenden auf etwa 60—70 000 berechnen zu

31. „Die Heimarbeit in Berlin", S. 7.
32. Artikel „Konfektionsgewerbe" im „Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands", S. 893.

können[33]. In einem Bericht der Berliner Handelskammer aus dem Jahre 1906[34] wird der Umsatzwert der Damenmäntelproduktion mit rund 200 Millionen Mark veranschlagt[35]. Für die Kostüm- und Kleiderkonfektion sind 75 Millionen Mark angesetzt, die u. E. zu gering sind. Man kann insgesamt den Umsatz der Berliner Damenkonfektion für dieses Jahr, einschließlich der Juponkonfektion, auf rund 350 Millionen Mark schätzen. Bis zum Kriegsausbruch dürfte der Absatz eher noch gewachsen sein.

2. Die Herrenkonfektion im Kampf mit dem Vorurteil der Konsumentenschaft

Wir haben bereits darauf hingewiesen[36], daß die Herrenkonfektion in ihrer heutigen Gestalt wesentlich später entstanden ist als die Damenkonfektion. Lange Zeit war es für die Produkte der Herrenbekleidungsindustrie keineswegs möglich, mit den Erzeugnissen des Handwerks zu konkurrieren. Die Maßarbeit ist noch Mitte des 19. Jahrhunderts überwiegend. Zwar sind, wie wir bereits sahen, die Bedingungen für die industrielle Fertigung der Männerbekleidung im allgemeinen günstig. Was aber fehlt, ist der Absatz dieser konfektionierten Bekleidungsstücke. Der Herr des 19. Jahrhunderts ist noch absolut auf die Anfertigung beim Maßschneider eingestellt. Er legt seiner Bekleidung in bezug auf den guten, auf die individuelle Figur abgestellten Sitz weit größeren Wert bei als die Dame. Zudem ist er weit konservativer in der Kleidung als die Frau. Die Mode in Stoffart und Schnitt wechselt selbst heute in der Herrenbekleidung nicht allzu häufig. Im vorigen Jahrhundert sind oft Perioden von 10 bis 15 Jahren feststellbar, in denen selbst der Dandy nur durch geringfügige Schnittänderungen sein modisches Geltungsbedürfnis befriedigt. Erst mit dem Entstehen eines Industrie-Proletariats begann sich um die Mitte des 19. Jahrhunderts ein gewisser Massenbedarf für billigste Herrenbekleidung zu entwickeln. Scheuer[37] bezeichnet

33. Wolkiser, „Die deutsche Damen- und Mädchenbekleidungsindustrie", Berlin 1915, S. 7.
34. „Die Heimarbeit in Berlin", 1906.
35. Für das Jahr 1908 nannte der Staatssekretär des Reichsamtes des Innern bei Gelegenheit der Beratung der Gewerbeordnungsnovelle einen Jahresumsatz der Berliner Damen- und Kinderkonfektion von 200 Millionen Mark. Bericht über die Verhandlungen des Reichstags vom 28. Februar 1908.
36. s. S. 00 d. A.
37. Scheuer, Die deutsche Konfektionsindustrie, Mainz 1919.

das Jahr 1845 als das Geburtsjahr der deutschen Herrenkonfektion. Und zwar kam der Anstoß aus dem Auslande. In Südamerika ansässige Deutsche entbehrten in der Fremde ihre gewohnte Kleidung, und da sie an Ort und Stelle keine geeignete Maßkleidung herstellen lassen konnten, gaben sie einem „großen" Schneidermeister in Worms den Auftrag, größere Mengen auf Vorrat für sie anzufertigen. Da sich diese Bestellungen wiederholten, entstand so in Worms unter der Firma Ludwig Edinger Söhne im Jahre 1845 die erste deutsche Herrenkleiderfabrik, die natürlich als Verlagsbetrieb aufgezogen war. Später folgten weitere Unternehmungen in Frankfurt a. M., Mainz und München, die gleichfalls hauptsächlich für den Export arbeiteten.

Im Inlandsgeschäft erzielten diese Unternehmen zunächst nur sehr geringe Erfolge. Die Abneigung gegen das Tragen fertiger Bekleidungsstücke war noch zu groß, als daß der Absatz einen größeren Umfang annehmen konnte. Auch blieb die Herrenkonfektion noch für Jahrzehnte auf Süddeutschland beschränkt. In Berlin, wie überhaupt in Norddeutschland, hielt die Herrenkonfektion ihren Einzug von München aus, wo sich in den sechziger Jahren die Lodenmäntelindustrie herausgebildet hatte[38]. Allmählich siedelt sich die Herrenkonfektion in Berlin, Breslau und Stettin an. In dem Industriegebiet Rheinland-Westfalens, insbesondere in Essen und München-Gladbach, entsteht eine Arbeiterkonfektion, die berufskleidung und billigste Herrenkleidung herstellt. Überhaupt kommt anfangs als Konsument lediglich die minderbemittelte Bevölkerung in Betracht. Der Abnehmerkreis wird allein durch Billigkeit, nicht durch gute Abarbeitung und modische Ausmusterung gewonnen. Unternehmer sind wiederum meist Manufakturisten und ehemalige Stoffgroßhändler. Erst um 1890 herum beginnt sich allmählich ein Wandel zu vollziehen. Der Aufschwung, den die deutsche Wirtschaft nach dem Kriege von 1870/71 nahm, wirkte günstig für den Absatz auch an Schichten, die bisher nicht zum Kundenkreis der Herrenkonfektion zählten. Leitzke[39] führt folgende Gründe für diesen Wandel an: 1. Die stärker einsetzende Nachfrage nach billiger Kleidung beim Mittelstand und bei der Arbeiterschaft, die durch den industriellen Aufschwung Deutschlands und durch die Umlagerung der Bevölkerung vom Lande

38. Berlin und seine Arbeit, amtl. Bericht der Berliner Gewerbeausstellung 1896, Berlin 1896, S. 222.

39. Leitzke, Entwicklungstendenzen der deutschen Herrenkonfektion, Greifswald 1932, S. 13.

in die Stadt bedingt war. 2. Die Steigerung der Ansprüche an die Kleidung. 3. Der hieraus sich ergebende häufigere Modenwechsel.

In den neunziger Jahren spezialisierten sich die Konfektionshäuser. Die Betriebstechnik der Herrenkonfektion wurde vielfach verbessert. Während bis etwa 1890 dem Schneider stets der ganze Stoff zur Verarbeitung übergeben wurde, wurde jetzt der Zuschnitt in den Hauptbetrieb verlegt. Sodann ermöglichte die Einführung von Näh- und Zuschneidemaschinen eine erhebliche Verbilligung der Herstellung. Schmidt[40] berechnet, daß eine Handnäherin etwa 50 bis 60, die Nähmaschine etwa 600 bis 800 Stiche in der Minute macht. Durch Vermehrung der Zahl der Größen und durch Steigerung der Zahl der hergestellten Gegenstände kam man dem Bedürfnis der Interessenten weitgehend entgegen. In den siebziger Jahren wurden etwa 3 bis 4 Größen hergestellt, 1909 zählte man 12, gegenwärtig bereits 34. Hatte die Herrenkonfektion ursprünglich nur Joppen und Hosen hergestellt, so ging man in den achtziger und neunziger Jahren zur Konfektionierung von Straßenanzügen, Mänteln, Sport- und Gesellschaftskleidung über. Allgemein läßt sich für die Herrenkonfektion die Tendenz feststellen, Qualität und Schnitt zu verbessern. Jede Verbesserung dieser Art zog neue Käuferschichten an, und die wachsende Produktion reizte wieder dazu, weitere Verbesserungen, vor allem reichere Ausmusterung und bessere Paßformen, auszuprobieren. Die um die Jahrhundertwende sich ausbreitenden neuartigen Vertriebsmethoden, durch das Entstehen großer Spezialgeschäfte und der Warenhäuser, schufen zudem einen größeren Absatzradius. Die Kaufwilligkeit des Herrenpublikums stieg, der Konsument begann angesichts der Tatsache, daß er schnell und mit relativ geringen Kosten modische Bekleidung erhalten konnte, sein konservatives Vorurteil zu überwinden. Der Absatz erstreckt sich bald nicht nur auf die Großstädte, sondern auch auf die kleineren Mittelstädte und das Flachland.

Mit der Aufnahme der Fabrikation guter modischer Ware ergab sich sehr bald eine Spezialisierung nach der Qualität der hergestellten Waren. Rasch tritt auch eine reinliche Scheidung zwischen Arbeiterkonfektion, sogenanntem „Stapelgenre“, und besserer Konfektion ein. In den Großstädten ballen sich die Unternehmen zusammen, die Berufskleidung und besseren Genre herstellen. Berlin, Stettin, Breslau, M.-Gladbach, Frankfurt a. M., Aschaffenburg und einige

40. Schmidt, a.a.O., S. 117.

süddeutsche Plätze werden Hauptsitz der Industrie. Daneben entwickelt sich in München eine selbständige Sport-Konfektion, in Hamburg eine eigene Gummimäntel-Industrie.

In Berlin hat außerdem noch eine meist von der Herrenkonfektion gesondert arbeitende Knabenkonfektion ziemlichen Umfang erreicht. Die Knabenkonfektion, d. h. die Herstellung von Bekleidung für Burschen und Halberwachsene, hat eigentlich niemals mit den Schwierigkeiten zu kämpfen gehabt, die die Herrenkonfektion an ihrer Ausdehnung hinderten. Bereits 1861 wird in den Ältestenberichten der Berliner Kaufmannschaft[41] festgestellt, daß der Absatz der Knabenkonfektion weit leichter war als der der Herrenkonfektion, weil hier die Rücksichtnahme auf modische Tendenzen und gesellschaftliche Meinungen fast ganz entfiel[41a]. Dieser Industriezweig hat sich sehr schnell entwickelt und fand besonders günstige Fabrikationsbedingungen, weil seine Erzeugnisse ein hohes Maß von Gleichförmigkeit haben.

Bis zur Jahrhundertwende finden wir in der Herrenkonfektion als fast alleinige Betriebsform den Verlag[42]. Erst nach diesem Zeitpunkt entstanden einige Fabriken, und zwar dort, wo man nicht in genügender Zahl Heimarbeiter vorfand, um die zunächst allein rentable Produktion im Verlagsbetriebe durchführen zu können. Genaue Ziffern über den Produktionsumfang der Herrenkonfektion in der Vorkriegszeit sind kaum vorhanden. Für Berlin wird der Herrenkonfektionsumsatz 1897 erst mit 32 Millionen Mark beziffert[43]. 1908 gibt der Staatssekretär des Reichsamts des Innern bei der Beratung der Gewerbeordnungsnovelle den Umsatz in Herren- und Knabenkonfektion für Berlin mit 80 Millionen Mark an. Scheuer[44] schätzt den Gesamtumsatz der deutschen Herrenkonfektion zwischen 1912 und 1914 auf durchschnittlich 200 Millionen Mark. Genau sind diese Ziffern alle nicht. Es geht aus ihnen hervor, daß bei Kriegsausbruch der Absatz der Herrenkonfektion noch wesentlich geringer war als der der Damenkonfektion. Obwohl, wie wir sahen, das konservative Vorurteil allmählich im Schwinden begriffen war, ist es in der Vorkriegszeit doch noch nicht restlos gelungen, alle für den Absatz in Betracht kommen-

41. Ältestenberichte 1861, S. 54.
41a. Leitzke a.a.O., S. 20 ff.
42. Leitzke, a.a.O., S. 31.
43. Ältestenberichte 1897, S. 219.
44. Scheuer, Die deutsche Konfektionsindustrie, Mainz 1919 (nicht veröffentlicht), S. 80/81.

den Käuferschichten für die Konfektion zu gewinnen. Noch immer konnte ein großer Teil der deutschen Bevölkerung sich nicht von der Ansicht befreien, daß dem Anzug „von der Stange" das Odium der Minderwertigkeit anhafte. Das ist eigentlich bis auf den heutigen Tag so geblieben. Wenn auch der Absatzradius der Herrenkonfektion ganz außerordentlich gewachsen ist, so gibt es doch noch weite Kreise, die selbst die stark verminderten Einkommensverhältnisse nicht davon abbringen können, Maßarbeit zu bevorzugen. Einen gewissen statistischen Anhalt für das Wachstum der Herrenkonfektion in der Vorkriegszeit geben die Erhebungen des Deutschen Bekleidungsarbeiter-Verbandes, der fast in allen Betrieben Vertrauensleute hatte, die ihm die notwendigen Unterlagen beschafften[45]. Danach waren in der Herrenkonfektion beschäftigt an Arbeitskräften:

im Jahre	insgesamt	männl.	weibl.
1907	10 348	6 488	3 860
1909	10 254	6 774	3 380
1910	17 027	11 080	5 947
1912	19 513	11 791	7 722
1913	30 671	15 899	14 772
1920	35 010	14 164	20 846
1921	33 771	13 495	20 276
1924	44 385	19 880	24 505
1925	44 096	22 728	21 368
1926	42 471	21 477	20 994

45. W. Fritsche, Die kollektive Lohnregelung in der Herrenkonfektion, Düsseldorf 1929, S. 42.

2. Abschnitt

Die Struktur der modernen Konfektionsindustrie und ihre Wandlungen

Kapitel III

Produktion und Absatz

I. Produktion und Absatz nach dem Kriege

a) Die Damenkonfektion

Der Krieg bot der aufstrebenden Entwicklung der Konfektion in allen ihren Zweigen Einhalt. Materialknappheit und Arbeitermangel, Zwangswirtschaft und all die übrigen Hemmnisse, die Blockade und Kriegshandlungen mit sich brachten, verhinderten die normale Weiterentwicklung der Bekleidungsindustrie. Es würde zu weit führen, hierauf näher einzugehen, da die Anormalität dieser Jahre keinerlei Beziehungen zum Thema der vorliegenden Arbeit hat. Die Inflationszeit brachte dann durch die Leichtigkeit der Kapitalbeschaffung eine erhebliche Expansion. Besonders die Damenkonfektion erlebte sowohl in der Mäntel- als auch in der Kleiderindustrie einen wahren Gründungstaumel. Jeder Vertreter, jeder kleine Zwischenmeister, der nur irgendwie zu etwas Kapital gekommen war, glaubte sich „selbständig" machen zu müssen. Die Zahl der Unternehmen stieg außerordentlich. Diese Scheinblüte konnte bei dem allgemeinen Ausverkauf der deutschen Wirtschaft besonders durch forcierten Export ungestört vorwärtsschreiten. Eine ungeheure Überproduktion war die Folge. Sie stand in keinem Verhältnis zur gesunkenen Kaufkraft der Bevölkerung. In der Damenmäntelkonfektion hatten in der Vorkriegszeit rund 325 Unternehmungen bestanden. Exakt läßt sich leider der Aufblähungsprozeß der Inflationszeit nicht umreißen. Immerhin sind die Ziffern des Verbandes Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabriken, die den Mitgliedern zur Verfügung gestellt wurden, absolut zuverlässig. Danach hat sich die Zahl der Mäntel fabrizierenden Firmen von 1914 bis 1924 von 325 bis auf 421 Unternehmen gesteigert. Solange der angestaute Bedarf der Nachkriegszeit zu befriedigen war,

konnten sich diese Unternehmen einigermaßen über Wasser halten. Ähnlich verlief auch die Entwicklung in der Kleiderkonfektion, wenn auch die Vergleichsziffern hier nicht so genau zu ermitteln sind. Eine Auszählung der in Berlin vorhandenen Blusen- und Kleiderfabriken ergab jedenfalls für das Jahr 1925 die erstaunliche Ziffer von 269 Firmen, so daß insgesamt 1925 790 Unternehmungen der Damenkonfektion existierten.

Seit 1925, dem ersten Normaljahr der Nachkriegswirtschaft, setzte dann eine stürmische Reaktion auf die unsinnige Aufblähung früherer Jahre ein. Sie wurde auch durch die Scheinkonjunktur des Jahres 1927 nicht aufgehalten. Die Handelsteile der Tageszeitungen und die Fachblätter sind seit 1926 bis in die jüngste Gegenwart hinein angefüllt mit Insolvenzanmeldungen, Liquidationsberichten und Konkursanzeigen. Die Ziffern des Mäntelverbandes, die auch ungefähr die Entwicklung in der Blusen- und Kleiderbranche wiedergeben, reden eine deutliche Sprache. Es gehörten dem Verband Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten e. V. an[46]:

1925	421
1926	320
1927	268
1928	254
1929	220
1930	190
1931	170
1932	160

Firmen der Mäntelkonfektion. Der Firmenbestand in der Mäntelkonfektion ist demnach seit 1925 um nicht weniger als 62 % zurückgegangen.

Der Umsatz der Damenmäntelkonfektion betrug 1913 rund 200 Millionen Mark. Im Jahre 1925 belief sich der Gesamtabsatz der Damenmäntelkonfektion auf 335,2 Millionen Reichsmark. Ein erheblicher Teil der weiblichen Bevölkerung, insbesondere der verarmte Mittelstand, war demnach zur Konfektion übergegangen; die Maßschneiderei hatte erheblich an Absatz verloren. Dann setzte die Reaktion ein. Der Umsatz, der durch die Konjunktur von 1927 nochmals anstieg, und zwar bis auf 350,5 Millionen RM, sank von Jahr zu Jahr, um 1931 nur noch 200,1 Millionen RM zu betragen. Der

46. Die Verringerung der Mitgliederzahl ist nach Angaben des Verbandes nur zum kleinsten Teil auf Austritte zurückzuführen.

Absatz der Damenmäntelkonfektion gestaltete sich in den Jahren 1925 bis 1932 wie folgt:

1925	335,2 Millionen RM
1926	274,9 Millionen RM
1927	350,5 Millionen RM
1928	342,5 Millionen RM
1929	298,1 Millionen RM
1930	218,2 Millionen RM
1931	200,1 Millionen RM
1932	143,4 Millionen RM.

Angesichts der Preissenkung der letzten Jahre ist der Mengenumsatz nicht im entferntesten so stark zurückgegangen wie der wertmäßige Umsatz, der um 40 % sank. Der Mengenumsatz dürfte sich um nicht mehr als 18 bis 20 % vermindert haben. Wertmäßig hält die Damenkonfektion kaum den Umsatz der Vorkriegszeit. Allerdings ist dazu zu bemerken, daß der Verlust der Exportmärkte in den letzten Jahren eine verstärkte Bearbeitung des Inlandsmarktes hervorgerufen hat, und daß durch die Verbilligung der Herstellung und vor allem durch die Bevorzugung niedriger Preislagen die Stückzahl gegenüber der Vorkriegszeit ganz erheblich gewachsen ist. Für die Blusen- und Kleiderkonfektion hat der Verband der Fabrikanten von Blusen, Kostümen und verwandten Artikeln seinen Absatz im Jahre 1926 auf mindestens 150 Mill. RM geschätzt. Die Gesamtumsatzziffer amtlichen Charakters über den Umsatz der Kleiderkonfektion stammt aus der Produktionserhebung des Jahres 1928. Damals wurde von der Reichsstatistik der Gesamtwert der Produktion mit 250 Millionen RM veranschlagt, eine Ziffer, die reichlich hoch erscheint. Alles in allem dürfte sich demnach der Gesamtabsatz der Damenkonfektion zu Beginn der Krise auf knapp 600 Millionen RM gestellt haben[47], und dies würde nach der üblichen Kalkulation einen Einzelhandelssatz im Werte von 900 Millionen RM darstellen.

Für die Entwicklung der Produktion von Damen- und Mädchenkleidung in der Nachinflationszeit mag der Verlauf der Einzelhandelsumsätze der Fachgeschäfte seit dem Jahre 1924 einen gewissen Anhalt bieten. Wenn man den branchenüblichen Kalkulationssatz von 50 % in Abzug bringt, ergibt sich die Entwicklungstendenz der ungefähren Produktionswerte in den einzelnen Jahren.

47. In seiner Vernehmung vor der Handelsenquête (Einzelhandel mit Bekleidung, Bd. 9, Teil I, S. 141, Berlin 1930) kommt Kitzinger für 1928/29 ebenfalls auf einen Produktionswert von 600 Millionen RM.

Die Umsätze im Einzelhandel mit Damen- und Mädchenkleidung betrugen in den Jahren 1924 bis 1932:

Jahr	Einzelhandelsumsätze der Fachgeschäfte	Produktionswert
1924	602 Millionen RM	300 Millionen RM
1925	692 Millionen RM	346 Millionen RM
1926	630 Millionen RM	315 Millionen RM
1927	718 Millionen RM	359 Millionen RM
1928	733 Millionen RM	366 Millionen RM
1929	674 Millionen RM	337 Millionen RM
1930	600 Millionen RM	300 Millionen RM
1931	504 Millionen RM	252 Millionen RM
1932[48]	390 Millionen RM	195 Millionen RM.

Die Umsätze im ersten Jahr nach der Inflation wurden als niedrig angesehen; tatsächlich sind sie, mit einem kurzen Rückgang im Jahre 1926 bis zum Jahre 1928 ständig gestiegen, um dann in den folgenden Jahren immer schneller abzugleiten. Einen ungeahnten Tiefstand erreichten sie dann im Jahre 1932, in dem die Umsätze wertmäßig weit unter dem Jahr 1924 und wahrscheinlich auch unter dem Stand der letzten Vorkriegsjahre lagen, mit schätzungsweise rund 390 Millionen RM und einem Produktionswert von nicht ganz 200 Millionen RM. Wie weit dieser Einbruch auf einen verschärften Wettbewerb der Warenhäuser zurückzuführen war, läßt sich nicht ganz eindeutig feststellen. Fest steht aber, daß im Jahre 1933 die Umsätze aller Einzelhandelsfachgeschäfte zuungunsten der Warenhäuser, besonders gegen Ende des Jahres, eine im Vergleich mit 1932 sehr beachtliche Steigerung erfuhren. Mit der nationalen Erhebung und der gleichzeitig erfolgten Neuordnung der Wirtschaft im Sinne der ständischen Gliederung wurde auch die Damenkonfektion neu organisiert. Die bestehenden Verbände wurden im Verband der Deutschen Damenoberbekleidungsindustrie zusammengefaßt und die außenstehenden Firmen zum Eintritt aufgefordert. Die erstmalig von diesem Gesamtverband für das Jahr 1933 durchgeführte Statistik ergab bei einer Gesamtmitgliederzahl von 525 Firmen, daß in der Gruppe Mäntel 271 Firmen 172,7 Millionen RM, in der Gruppe Kleider 223 Firmen 107,1 Millionen RM, zusammen also 494 Firmen 279,7 Millionen RM umsetzten. Die Umsätze der übrigen 31 Firmen,

48. Vgl. Sonderheft 32 des Instituts für Konjunkturforschung, Berlin 1933, Benning-Nieschlag, „Umsatz, Lagerhaltung und Kosten im deutschen Einzelhandel 1924 bis 1932", S. 10.

die sich an der Ermittlung nicht beteiligten, schlagen kaum zu Buch; sie werden vom Verband auf 5 Millionen RM geschätzt.

Da bei Ausbruch des Krieges der Gesamtabsatz der Damenkonfektion mit 300 Millionen Mark Engrosumsatz geschätzt wurde, hätte sich demnach die Produktion des Jahres 1933 im Vergleich hiermit wertmäßig kaum verändert.

Die Zahl der Heimarbeiter, die das Quantum der Nachkriegszeit bewältigt, ist ebenfalls nicht größer geworden. Sie beträgt nach den Feststellungen der Gewerbeinspektionen noch immer rund 50 000 Köpfe. Durch die maschinenintensivere Art der Herstellung ist die Produktivität des Arbeitsvorganges sicherlich gewachsen, so daß eine wenn auch beschränkte mengenmäßige Steigerung der Produktion eingetreten ist. Für die Jahre 1926/27 wird die mengenmäßige Produktion auf 40 Millionen Bekleidungsstücke geschätzt[49].

1 b) Die Herrenkonfektion

Im Gegensatz zur Damenkonfektion hat die Herrenkonfektion in der Nachkriegszeit eine stark expansive Entwicklung mit langfristiger Tendenz durchgemacht. Dies geht schon aus der Tatsache hervor, daß die Zahl der Unternehmen trotz der auch hier erheblichen Insolvenzen in ständiger Zunahme begriffen war. 1920 ermittelte der Zentralverband der Herrenkleiderfabrikanten in Deutschland insgesamt 361 Unternehmungen der Herrenkleiderfabrikation. Diese Ziffer entspricht ungefähr dem Vorkriegsstande. Eine Auszählung für die Gegenwart erbringt hingegen die stattliche Zahl von 502 Unternehmen. An Stelle der Schrumpfung, die man eigentlich erwarten sollte, finden wir eine von Jahr zu Jahr fortschreitende Ausdehnung. Dieses Wachstum hat durchaus sachliche Hintergründe. Für die Herrenkonfektion brachten nämlich die Erschütterungen des deutschen Wirtschaftslebens eine Vermehrung des Absatzes mit sich. Für sie bedeutete, neben der Gewöhnung an die konfektionierten Uniformen der Kriegsjahre, die Herabdrückung der Einkommen des Mittelstandes bis hart an die Grenze des Existenzminimums einen erheblichen Zuwachs an Kunden, die sich in ihrem Bedarf auf fertige Kleidung umstellten. Die Umschichtung der Besitz- und Einkommensverhältnisse hatte zwangsläufig eine Abkehr des männlichen Konsumenten von der konservativen Voreingenommenheit gegen den Anzug von der Stange zur Folge. Die Umstellung von einer Fülle verschiedener Preislagen auf wenige einheitlich gestaffelte Preise regte die Kauflust mißtrauisch gestimmter

49. Handelsenquête: Einzelhandel mit Bekleidung, Bd. 9, Teil I, S. 153, Vernehmung des Sachverständigen Kitzinger.

Verbraucherkreise gleichfalls an. Interessant in dieser Hinsicht sind die kürzlich veröffentlichten Untersuchungen des Wirtschaftspsychologischen Instituts an der Wiener Universität, das durch Befragung von Tausenden von Konsumenten zu ermitteln suchte, welche Gründe die Kunden zum Kauf von Konfektion veranlaßt haben. Als typische Begründung kehrt die Antwort immer wieder, daß die Schematisierung der Konfektionsherstellung (auf die weiter unten noch näher einzugehen sein wird) und die Einteilung in verschiedene fest umrissene Preislagen den Käufern das Gefühl gab, daß mit bestimmten Preislagen eine ganz bestimmte, gleichsam genormte Qualität verbunden sei. Zu ähnlichen Ergebnissen kam im Jahre 1933 eine Umfrage des Reichsverbandes für Herren- und Knabenkleidung, des führenden Einzelhandelsverbandes der Herrenkonfektion[50]. Dieser ließ die Berliner Konfektionskunden über ihre Bekleidung befragen. Er konnte dann feststellen, daß nur noch etwa 30 % der Berliner Bevölkerung Maßkleidung trägt, und daß es sich hierbei zumeist um Angehörige höherer Altersklassen handelt, am häufigsten um Männer, die über 50 Jahre alt sind[50a].

Die Krise erwies sich also für die Herrenkonfektion als Schrittmacher, während der Absatz von Maßkleidung, der noch 1928 von Julius Hirsch und Wagemann übereinstimmend mit rund 600 Millionen Mark geschätzt wurde[51], automatisch zurückging. Hierzu einige Ziffern: Genaue Unterlagen über das Wachstum der Herrenkonfektion in Deutschland gibt es, soweit der Absatz der Engroskonfektion in Betracht kommt, leider nicht. Für die Vorkriegszeit existiert nur eine rohe Schätzung, die den Absatz auf 200 Mill. Mark beziffert. Die Produktionserhebung des Statistischen Reichsamtes von 1927/28 ermittelte den Bruttoproduktionswert mit 647 Millionen RM[52]. Demnach hatte also eine Wertsteigerung um rund 220 % stattgefunden. Damit ist aber kaum etwas anzufangen. Aufschlußreicher sind dann schon die Ergebnisse des Einzelhandelsumsatzes, die das Institut für Konjunkturforschung für die Jahre 1924—1931 errechnet hat. Für den Facheinzelhandel liegen die absoluten Zahlen vor. Für die Umsätze in Herrenkleidung in den Warenhäusern ist der Anteil an dem Gesamtwarenhausumsatz ungefähr bekannt, so daß mit Hilfe des Index des Instituts für

50. Paul Arndt, Textilindustrie und Bekleidungsgewerbe in der Kriegs- und Übergangszeit.
50a. Persönliche Mitteilung des Reichsverbandes an den Verfasser.
51. s. Anmerkung 50.
52. Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 52. Jahrg., Berlin 1934, S. 118.

Konjunkturforschung eine Berechnung der absoluten Warenhausumsätze mit Bekleidung möglich ist. Danach betrug der Gesamtumsatz in Herrenbekleidung in den Warenhäusern[53] und in den Herrenkonfektionsgeschäften[54]:

Umsätze des Einzelhandels in Herrenkonfektion in Millionen RM

Jahr	Fach-geschäfte	Waren-häuser	Gesamt
1924	492	38	540
1925	603	41	654
1926	549	34	593
1927	620	34	664
1928	651	35	695
1929	632	33	686
1930	543	28	606
1931	462	22	598[55]

Diese Ziffern sind gut brauchbar. Sie ergeben innerhalb der letzten 8 Jahre eine Umsatzsteigerung von rund 10,8 %. Die eingetretene Mengensteigerung ist noch erheblicher.

Die Entwicklung der Wertumsätze ist einmal bedingt durch die Bewegung der Preise und das Ausmaß des Mengenabsatzes. Schaltet man die Einflüsse der Preisschwankungen mit Hilfe des Preisindex rechnerisch aus[55a], dann ergibt sich ungefähr die Entwicklung des Mengenabsatzes. Der Preisindex für Bekleidung betrug 1925 bei der Basis von 1913 = 100 191,6, im Jahre 1931 war er auf 155,3 gesunken. Berücksichtigt man diesen Preisrückgang, dann ergibt sich gegenüber 1925 ein Mengenzuwachs von rund 13 %. Im

53. Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 32, S. 10.

54. Ausgezählt aus dem Reichsadreßbuch 1925 und 1931.

55. Für 1932 werden die Umsätze im Einzelhandel mit Herrenkonfektion auf 360 Millionen RM geschätzt.

55a. Um die ungefähre Mengenveränderung ermitteln zu können, werden die Wertumsätze von 1925: 654 Mill. RM und 1931: 598 Mill. RM auf die gleiche Preisbasis von 1913 bezogen, d. h. der Umsatz von 1925 = 654 Mill. RM wird durch den Preisindex: 191,6, und der Umsatz von 1931 = 598 Mill. RM wird durch 155,3 dividiert. Wir erhalten dann einen von den Preisschwankungen bereinigten Umsatz für 1925 von 341,3 und für 1931 von 385,1 RM. Die Differenz zwischen diesen beiden Wertziffern von 43,8 Mill. RM entspricht dann zum größten Teil der Veränderung der Mengenumsätze. Sie macht 1931 gegenüber 1925 12,8 % aus.

Vergleich mit der Vorkriegszeit bedeutet das, wenn man die Handelsspanne des Einzelhandels mit durchschnittlich 33⅓% (vom Verkaufspreis) ansetzt, einen Mengenzuwachs von annähernd 40%.

II. Die Konfektionsindustrie in der gegenwärtigen Krise

Die Absatzsteigerung, die wir in beiden Zweigen der Konfektion für die Nachkriegsjahre im Ganzen feststellen konnten, bedingte naturgemäß eine Erweiterung des Erzeugungsapparates. Während in der Damenkonfektion, wie oben dargelegt, die Zahl der beschäftigten Heimarbeiter in den letzten Jahren annähernd gleich geblieben ist, verringerte sich die Zahl der Unternehmungen von Jahr zu Jahr. Die Damenkonfektion, die schon in der Vorkriegszeit durch die Vorrat-Anfertigung zu Saisonbeginn eine stark spekulative Note erhalten hatte, kam in dem Augenblick, als der Bedarf unter dem Druck der Krise nachließ, in eine außerordentlich kritische Situation. Kreditfristen und Zahlungsziele wurden verkürzt, zugleich disponierte der Einzelhandel, der sonst zu Beginn der Saison große Sammelbestellungen erteilte, nach amerikanischem Muster nur noch „von der Hand in den Mund". Das kommerzielle Risiko der Lagerhaltung oblag von nun an fast völlig dem Konfektionär, der mit geringerem Kapital arbeitete als in der Vorkriegszeit, während die ganze Art der Nachkriegsgeschäftsführung größeres Eigenkapital denn je erforderte. Die Folge war ein Zusammenbruch auf der ganzen Linie. Jahrzehnte alte Firmen, die zu den Begründern der Konfektion zu rechnen waren, u. a. ein Haus wie D. Levin, mußten vom Schauplatz ebenso abtreten wie Neugründungen der Inflationszeit. An sich wäre die Reinigungskrise der Nachkriegszeit zu begrüßen gewesen, da sie die Spreu vom Weizen schied und wieder geordneten Verhältnissen den Weg bahnte. Andererseits hat die im Verlauf der Krise einsetzende Preisschleuderei vieler Firmen, die auf jeden Fall den Absatz an sich zu reißen versuchten, auch viele im Kern gesunde Firmen mitgerissen. Dies gilt sowohl für die Mäntelkonfektion als auch für die Blusen- und Kleiderkonfektion.

Da der Inlandsabsatz ständig sank, waren die Konfektionäre wieder gezwungen, die Exportbeziehungen der Vorkriegszeit anzuknüpfen. Freilich geschah dies unter wesentlich erschwerten Bedingungen, weil die Absperrung vom Ausland während des Krieges in zahlreichen Abnehmerländern eigene, jetzt durch Zollwälle geschützte Industrien ins Leben gerufen hatte. Trotzdem ist es der Konfektion gelungen, wenigstens einen Teil ihrer Exporterfolge der Vorkriegszeit aufs neue zu erringen. Es ist sogar bezeichnend für die Anstrengungen, die in dieser Hinsicht gemacht wurden, daß mit

sinkendem Inlandsabsatz ihr Export nicht nur relativ, sondern auch absolut gestiegen ist. Genauere Ziffern liegen hier für die dem Verband Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten angehörenden Mäntelkonfektionsfirmen vor, deren Absatz von 1925 bis 1932 von 335 bis auf 140 Millionen RM zurückging. Im gleichen Zeitraum stieg der Export von 36,8 auf 42,8 Millionen RM. 1927, also im Jahre der Hochkonjunktur, belief sich nach den Erhebungen des Verbandes Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten der Exportanteil auf 14,7 % vom Gesamtumsatz. 1930 betrug er bereits 23,6 %. Zu den Hauptabnehmern gehörten neben den skandinavischen Staaten vor allem Holland, England und die Schweiz. Die im Laufe des Jahres 1931 eingetretenen Exporterschwerungen, die auf die Kontingentierungspolitik der Abnehmerstaaten zurückzuführen sind, und die sich 1932 verstärkt fortsetzten, ließen den Exportanteil bis auf 21,3 % zurückgehen; immerhin betrug der Auslandsabsatz noch 42,8 Millionen RM. Im Jahre 1932 sank er jedoch ganz beträchtlich auf 27,8 Millionen RM und ging auch anteilsmäßig auf 19,4 % vom Gesamtumsatz zurück. Mit der Neugliederung des Verbandes der Deutschen Damen-Oberbekleidungsindustrie im Jahre 1933 stellte sich das Bild allerdings anders dar. Der Umsatz dieses Verbandes betrug im Jahre 1933 279,86 Millionen RM, einschließlich der nichtberichtenden Mitglieder rund 285 Millionen RM. Der Export belief sich für 1933 auf 66,6 Millionen oder 23,75 % des Gesamtmitgliederumsatzes. In Prozenten vom Gesamtumsatz nimmt der Exportanteil gegenüber 1925 einen viel größeren Raum ein.

Alle Bemühungen, den Absatz im Inland wie im Ausland zu forcieren, reichten jedoch nicht aus, um der Arbeiterschaft volle Beschäftigung zu geben. Einmal brachte die Verteilung der Heimarbeiter auf immer weniger Betriebe eine Verminderung der Arbeitsmöglichkeit mit sich; denn die größeren einheitlichen Quanten, die die wenigen Firmen im Verhältnis zur Inflationszeit vergaben, konnten von einer geringeren Anzahl von Arbeitern bewältigt werden. Andererseits war überhaupt der Rückgang des Mengenabsatzes bestimmend für eine Verminderung der Arbeitsstunden. Die Zahl der Arbeiter blieb zwar gleich hoch, dafür drängte sich die Arbeitszeit auf die wenigen Saisonwochen immer mehr zusammen, so daß einen großen Teil des Jahres — führende Konfektionäre schätzen diese Zeit auf zumindest 4 Monate im Jahr — so gut wie überhaupt nicht laufend gearbeitet wurde. Infolgedessen lassen sich die Einwirkungen der Krise auf den Produktionsapparat und die Produktionskapazität der Damenkonfektion kaum irgendwie ziffernmäßig umreißen. Zwei bedeutende Berliner Damen-

konfektionsbetriebe[56], die in starkem Umfange im eigenen Fabrikbetrieb produzieren, erlitten keine Verminderung ihrer Beschäftigung, da die Unternehmer es sich angelegen sein ließen, ihre mit fixen Kosten belasteten Eigenbetriebe zu beschäftigen und dafür an ihre Heimarbeiter in geringerem Umfange Arbeit ausgaben. In der Heimindustrie lassen sich eben die Auswirkungen des Absatzrückganges nur in bezug auf den Produktionsumfang ziffernmäßig messen, über die Zahl der beschäftigten Arbeiter läßt sich genaues Material ebenso wenig gewinnen wie über den Umfang des dann noch beschäftigten Maschinenapparates, weil dieser sich in den Händen der Heimarbeiter befindet. Der Unternehmer selbst hat deshalb kaum einen Überblick über beschäftigte und ruhende Maschinen.

In der Herrenkonfektion bedingte die Absatzsteigerung durch die Erfassung und intensive Bearbeitung immer weiterer Konsumschichten eine Erweiterung des Produktionsapparates, die das zahlenmäßige Anwachsen der Unternehmen erklärlich erscheinen läßt. Diese Ausweitung ist nun aber, und das ist das entscheidende Moment für die Herrenkonfektion, weit über das gesteckte Ziel hinausgeschossen. Die Mechanisierung der Betriebe, die Abkehr vom Verlagssystem, über die noch gesprochen werden soll, führten zu einer Überproduktion gewaltigen Ausmaßes. An Hand von Ziffern über die in der Herrenbekleidungsindustrie beschäftigten Arbeitskräfte läßt sich die über das Maß der Umsatzsteigerung hinausgehende Erhöhung der Produktionskapazität leicht nachweisen. Nach den zuverlässigen Erhebungen des Deutschen Bekleidungsarbeiter-Verbandes, der auch die nichtorganisierten Arbeiter durch seine Vertrauensleute erfassen konnte, ergibt sich, daß 1913 insgesamt 30 000 Arbeitskräfte in der Herrenkonfektion tätig waren, gegen 45 000 im Jahre 1930 und 42 000 im Jahre 1931. An der Zahl der Beschäftigten gemessen ergibt sich also bereits eine Vergrößerung des Produktionsapparates um fast 50 % [57].

Von diesen Arbeitskräften waren aber 1913 nur 4 300, 1931 dagegen 20 100 in Werkstätten und Fabriken tätig. Der Rest entfiel auf Heimarbeiter. Unter Berücksichtigung der Leistungssteigerung durch Fabrikarbeit und Mechanisierung ergibt sich damit trotz des Krisenrückschlages von 1931 eine ganz beträchtlich über die Umsatzerhöhung von 40 % hinausgehende Steigerung der Kapazität. Nach

56. M. Wolfsky & Co. und Gebr. Cerf.
57. Nach den Schätzungen der Arbeitgeberverbände betrug die Zahl der in der deutschen Herrenkonfektion beschäftigten Arbeitskräfte im Jahre 1921/22 etwa 50 000. Vgl. Scheuer a.a.O., S. 80/82, zit. nach Mauer: Die deutsche Herrenkonfektion, Jena 1922, S. 15.

Berechnung der Gewerkschaften und der Unternehmerverbände kommt man bei genauer Unterscheidung der Leistungen in Fabriken und Werkstätten der Zwischenmeister, die wieder sehr unterschiedlich sind, zu einer Erhöhung der Produktionskapazität gegenüber der Vorkriegszeit um rund 80 %. Die Ursachen dieser Überkapazität werden bei der Behandlung des Problems „Verlag und Fabrik" noch näher behandelt werden.

Kapitel IV

Die Betriebsformen

Im Rahmen dieser Arbeit interessieren vor allem die Folgen dieser Überproduktion in absatztechnischer Hinsicht. Ausgehend von einer völligen Umschichtung der Arbeitsverhältnisse vollzog sich von Jahr zu Jahr eine fortschreitende Zersplitterung, ein Kampf der Vertriebsformen und der Produktionsweisen, der sich zu einem unorganischen und unorganisierten Kampf aller gegen alle im Ringen um den Absatz auswuchs und die Rentabilität allmählich zu vernichten drohte. Insbesondere wandelten sich unter dem Einfluß der veränderten Absatzverhältnisse zum Teil die Vertriebsformen. Allerdings erwies sich hier die Damenkonfektion als relativ konservatives Gewerbe, während die Herrenkonfektion einen völligen Umbau des Vertriebes vornahm.

1. Die Damenkonfektion

In der Damenkonfektion hat sich die ursprüngliche Vertriebsart, wie sie seit den 60er Jahren des vorigen Jahrhunderts üblich war, im Großen und Ganzen unverändert erhalten. Der Konfektionär stellt gegen Ende des Sommers seine Herbst- und Winterkollektion zusammen, schickt seine Reisenden und Vertreter ins Land hinaus und läßt die Abnehmer in den Groß- und Kleinstädten besuchen. Genau so verfährt er im Dezember für die Frühjahrs- und Sommersaison. Die Reisenden bleiben bis zum Beginn der eigentlichen Saison, also bis zum Beginn der Publikumsnachfrage beim Einzelhandel unterwegs, schicken täglich ihre erhaltenen Aufträge ein und kehren dann zur Firma zurück, um nochmals auf kurze Zeit mit neu gemusterten Modellen eine Nachlese zu halten. Einzelne wenige Häuser haben lediglich ein Lagergeschäft, d. h. sie arbeiten nicht auf Bestellungen, die erst erteilt werden müssen, sondern fertigen ein umfangreiches Vorratslager an, das durch Kundenbesuche an Ort und Stelle in Berlin verkauft wird. Das ist natür-

lich ein reines Spekulationsgeschäft, mit großem Risiko und Kapitalerfordernis verbunden. Dennoch gibt es einige bedeutende Häuser in Berlin, die einen ausgedehnten Kundenkreis besitzen und Millionenumsätze lediglich durch diesen Lagerverkauf erzielen. Diese Firmen sind gewissermaßen Grossisten. Ihre wesentliche Funktion ist die Lagerhaltung, die sie insbesondere in Zeiten der Warenknappheit zur Erzielung von Sondergewinnen in Gestalt erhöhter Preise befähigt.

Meist ist aber der Mittelweg die übliche Form der Vertriebsweise. Der Konfektionär fertigt auf Grund des Überblicks, den er aus den eingehenden Aufträgen erhält, ein gewisses Vorratslager an, das bei Anbruch der Saison an die Nachzügler verkauft wird. So war es schon vor 80 Jahren, so ist es noch heute. Lediglich die Art der Einzelhandelsdisposition hat sich geändert .

Bis zum Kriege bestellte der Einzelhändler lange vor Beginn seiner Verkaufssaison seinen Bedarf für fast die ganze Saison im voraus. Der Fabrikant konnte sich bei seiner Materialeindeckung absolut an Hand der frühzeitigen Aufträge ein Urteil bilden, wieviel Stoffe und Zutaten er bei den Webereien bestellen mußte. Als der Bedarf aber unter dem Druck der Krise nachließ, begann der deutsche Einzelhandel, nach amerikanischem Muster nur noch „von der Hand in den Mund“ zu kaufen. Er erteilte den Reisenden nur noch Probeaufträge, sandte Nachbestellungen nach Bedarf ein und erwartete vom Konfektionär, daß dieser am Lager genügend Ware vorrätig hielt, um den Ansprüchen des Einzelhändlers bei seinem Besuch in der Reichshauptstadt gerecht zu werden. Er zwang also den Konfektionär zur Lagerhaltung und brachte damit die Engroskonfektion in eine außerordentlich kritische Situation.

Das kommerzielle Risiko der Lagerhaltung ist damit fast völlig dem Konfektionär allein aufgeladen, der mit geringerem Kapital arbeitet als in der Vorkriegszeit, während sein Betrieb bei der ganzen Art der Nachkriegsgeschäftsführung mehr Kapital erfordert als früher. Die spekulative Note, die der Konfektion von jeher eigen war, wurde dadurch noch wesentlich vergrößert. Der Konfektionär muß große Warenmengen fest einkaufen, ehe er weiß, ob er überhaupt auch nur ein Kleid oder einen Mantel absetzen wird. Er muß erhebliche Summen in Arbeitslöhne stecken, ohne zu wissen, ob er auch nur einen Teil dieser Lohnsummen durch Verkäufe wieder flüssig machen kann. Vor allem aber bleibt der Konfektionär der Damenkonfektion ohne jeden Überblick über die Mengen, die er bereitstellen muß, um den Anforderungen der Kundschaft gerecht werden zu können. Diese spekulative Note bringt um so mehr

Gefahr mit sich, als der ständige Modenwechsel der Nachkriegszeit sehr häufig die Lagerbestände in wenigen Wochen so stark entwertet, daß nicht einmal die Selbstkosten beim Verkauf der unmodern gewordenen Kleidungsstücke erzielt werden können.

Hinzu kam in der Nachkriegszeit der Wandel der Einkaufsmethoden des Einzelhandels durch Zusammenschlüsse und ihre Rückwirkung auf die Gestaltung der Fabrikation. Die Warenhäuser werden heute kaum noch von Reisenden besucht. Sie erschienen seither mit einem Stab von Einkäufern bei dem Fabrikanten, um Lagerware zu kaufen bzw. um zu ramschen; oder aber sie veranstalteten Musterungen, sogenannte Submissionen (Ausschreibungen), bei denen alle Fabrikanten durch Einsendung ihrer Muster in Konkurrenz traten. Die ausgesuchten Muster werden nach Sichtung durch die gesamte Einkäuferschaft mit größeren Bestellungen zurückgesandt, Nachbestellungen wurden gleichfalls nur schriftlich getätigt. Dadurch ist der Faktor der persönlichen Verkaufstüchtigkeit des Reisenden oder des Unternehmers selbst im Umgang mit dem Großabnehmer geradezu ausgeschaltet worden. An die Stelle der persönlichen, oft auch menschlichen Verbundenheit von Lieferant und Abnehmer ist die entpersönlichte verbeamtete Ausschreibung nach Art der Staatsbestellungen getreten. In ähnlicher Weise hat der Zusammenschluß von kleineren Abnehmern zu Einkaufsgemeinschaften gewirkt, obwohl in ihrem Warenkreis Kleider- und Mäntel-Konfektion an sich schon selten vorkommt. Diese ist nur in geringem Maße oder überhaupt nicht geeignet, die Voraussetzungen zur Gemeinschaftsbeschaffung zu erfüllen. Hinsichtlich Form, Qualität, Farbe, Größe und Preis zeigen sie eine außerordentliche Vielgestaltigkeit, die eine Zusammenfassung auf wenige Artikel zwecks Erreichung von Großauftragsmengen sehr erschwert oder gar unmöglich macht. Die Mode spielt hier eine entscheidende Rolle. Selbst der große Teil der weiblichen Bevölkerung, der früher gute Stapelartikel kaufte, legt jetzt selbst Wert auf *seine* besondere Individualität und fordert dementsprechend vom Einzelhandel Kleidungsstücke, die sich gegenseitig unterscheiden. „Der Einzelhandel ist deshalb gezwungen, ständig nur kleine Mengen kurzfristig zu disponieren. Letzten Endes werden infolge der geforderten Unterschiedlichkeit der Bekleidungsstücke diese immer ungeeigneter für den gemeinsamen Einkauf“[58]. Trotz der kleineren Bedarfsmengen ist aber auch bei ihnen die Submission zur Regel geworden. Diese hat sich aber allmählich als eine schwere Gefährdung der geregelten Dispositions-

58. Schreiterer, Die Gemeinschaftsbeschaffung im Textileinzelhandel, Stuttgart 1931, S. 39.

tätigkeit erwiesen. Die Ausschaltung der Beratung durch den Verkaufsberater hat zwar Mißstände, die aus einem im Großeinkauf unkontrollierbaren Kontakt zwischen Lieferant und Einkäufer allzu leicht entstehen konnten, beseitigt. Dafür wurden aber andererseits neue Risiken dadurch geschaffen, daß die wertvollen Verkaufserfahrungen und die modisch bestimmte Marktübersicht der Verkaufsvertreter sich nicht mehr auswirken konnten. Um diese Gefahren der Submission zu verhindern, ganz besonders aber, um die persönliche Leistungsfähigkeit der Modellgestaltung sicherzustellen und ein unbehelligtes Kopieren durch den Abnehmer während der Submission zu unterbinden, befahl im Jahre 1932 der Verband Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten eine Submissionssperre für seine Mitglieder. Weitere Beeinträchtigungen einer gesunden Produktionsentwicklung erwuchsen aus dem Abhängigkeitsverhältnis, das sich aus der steigenden Einkaufsmacht von Warenhäusern und Einkaufsgemeinschaften (Sammelaufträgen) herausbildete. Es gelang ihnen auf Grund ihres überragenden Einflusses auf die Marktbedingungen, gegenüber dem mittelständischen Einzelhandel beträchtliche Sonderrabatte und Sonderpreise zu erzielen.

Der Konfektionär bedauerte diesen Zustand, aber der Kampf um den Absatz ließ ihm keine Wahl, er mußte diese Sondervorteile zugestehen, die ihm oft seine Kalkulation durcheinander brachten. Die wirtschaftspolitische Entwicklung der letzten Monate hat diesem Zustand ein Ende bereitet. Der Rückgang der Warenhausumsätze[59] ermöglichte dem Konfektionär, den Sonderforderungen der Warenhäuser nur noch in beschränktem Maße zu entsprechen. Auch die Einkaufsverbände des Einzelhandels (die noch des Näheren im folgenden Abschnitt behandelt werden) vermögen nicht mehr Sondervorteile im bisherigen Maß herauszuholen.

Gegen die Risikoabwälzung des Einzelhandels hat man alles Mögliche zu unternehmen versucht. Die Fabrikanten kamen überein, nur in beschränktem Umfange Lagerware anzubauen[60], die Verbände schritten ein und verboten den Lageranbau völlig[61], aber man konnte den Druck der Kundschaft, die eben zur Disposition nicht zu zwingen ist, nicht beseitigen. Zahllose Firmen gingen in den letzten Jahren lediglich am übermäßigen Lageranbau, der sich am Saisonende als verfehlt erwies, zugrunde. Sehr häufig mußten riesige Lagerbestände zu Schleuderpreisen kurz vor Saisonschluß ver-

59. 28. Jahresbericht des Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser, Berlin 1933, S. 39.
60. „Vossische Zeitung vom 17. 9. 1929.
61. „Vossische Zeitung" vom 17. 9. 1929.

kauft werden, weil sonst überhaupt kein Absatz mehr zu erzielen war[62]. Wie einschneidend diese Verluste sein können, wird allein daraus ersichtlich, daß sogar schon bei normaler Lagerhaltung im Durchschnitt mit einem Verlust durch Unterpreisverkäufe zu rechnen ist, der nach Ermittlungen der Forschungsstelle für den Handel[63] für das Jahr 1928 im Durchschnitt 3,38 % vom Gesamtjahresumsatz ausmacht. Bei Betrieben mit mehr als 1 Million RM Umsatz steigt dieser Satz sogar bis auf 5,08 % vom Gesamtjahresumsatz. Erst zu Beginn des Jahres 1933 zeigten sich wieder Ansätze zu einer Besserung der Dispositionsverhältnisse. Da in den letzten Saisons der Einzelhandel verschiedentlich Schwierigkeiten bei der Warenbeschaffung hatte, weil die Firmenzahl sich verkleinert hatte und die übrig gebliebenen Firmen ihre Lagerbestände verminderten, sah er sich gezwungen, jetzt wieder Voraufträge zu erteilen. Eine Umfrage bei den führenden Damenkonfektionären ergab im Juni 1933, daß der Einzelhandel Voraufträge im großen Umfange erteilt hatte, weil er befürchtete, daß er beim Einsetzen einer Mengenkonjunktur nicht mehr rechtzeitig mit Ware versehen werden könnte.

Alles in allem ist aber sonst die Vertriebsweise der Damenkonfektion wenig verändert. Direktverkauf und Selbstherstellung des Einzelhandels spielen überhaupt keine Rolle. Einige Jahre lang, etwa von 1926—1929, haben einige Warenhauskonzerne und Einkaufsgemeinschaften eigene Konfektionsbetriebe zu unterhalten versucht. Insbesondere die Firmen Hermann Tietz, Leonhard Tietz AG-Köln sowie Rudolph Karstadt AG haben größere Betriebe zur Selbstfabrikation errichtet. Sehr bald aber wurden diese wieder aufgegeben[64], da man erkannte, daß die Risikobelastung allzu bedeutend war, um den Konfektionär ausschalten zu können. Diese Angliederung von Fabrikationsbetrieben wurde in Zeiten aufsteigender Konjunktur vorgenommen, in denen es den Verteilungsstellen der Konzerne ohne weiteres möglich war, die gesamte Produktion der eigenen Herstellung aufzunehmen. Überdies waren sie nicht den Eigenmächtigkeiten fremder Fabriken ausgesetzt, die für verschiedene konkurrierende Abnehmer arbeiteten.

Ganz anders sah es jedoch in Zeiten rückläufiger Umsatzentwicklung aus. Nicht allein, daß die Verteilungsbetriebe mit Absatzschwierigkeiten zu kämpfen hatten; es gelang den angegliederten Fabrikationsbetrieben nur unter großen Opfern, neue Absatzquellen

62. „Vossische Zeitung vom 17. 9. 1929.
63. Richtlinien für Damen- und Mädchenkleidung Nr. 6 der Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel, Berlin 1930, S. 81.
64. „Vossische Zeitung vom 14. 4. 1932.

für die von ihren eigenen Verteilungsbetrieben nicht aufgenommene Warenerzeugung zu erschließen. Ohne Zweifel wurde der Absatz noch dadurch erschwert, daß die neuen Kunden nicht geneigt waren, zumal in Zeiten der Umsatzschrumpfung, bei den Eigenherstellungsbetrieben ihrer stärksten Konkurrenz zu kaufen.

Die durch den Umsatzausfall entstehende Steigerung der fixen Kosten belastet nicht nur den Herstellungsbetrieb, sondern durch erhöhte Preise auch die Verteilungsbetriebe selbst, sie schwächt die eigene Leistungsfähigkeit gegenüber den fremden selbständigen Fabrikations- und Handelsbetrieben. Überdies hätten die Verteilungsbetriebe in Zeiten rückläufiger Konjunktur sich durch geschickte Ausnutzung des freien Marktes (vor allem durch Aufkauf von Restbeständen aus Konkursmassen) besonders preiswerte Waren beschaffen können, wenn nicht die hindernde Fessel der Produktionsbetriebe gewesen wäre.

Der unabhängigeren und dadurch wendigeren Konfektionsindustrie bieten sich vielfältige Möglichkeiten des Risikoausgleichs. Während die Verkopplung von Verteilung und Herstellung in Zeiten mangelnder Beschäftigung die Kapitalbasis in beiden Betriebsarten schrumpfen läßt und damit die wechselseitigen Risiken potenziert, hat die Trennung der Unternehmen in selbständige Herstellungs- und Verteilungsbetriebe eine weitgehende Abschaltung der fremden Risiken zur Folge, was insbesondere für die Erhaltung und Sicherung der Kapitaldecke und der betrieblichen Leistungsfähigkeit von entscheidender Bedeutung wird.

So erwies sich in der Krise, daß bei sinkendem Bedarf das Angebot des Konfektionärs weit billiger war als die Selbstfabrikation der Warenhäuser, die mit fixen Kosten rechnen mußten. Bei normaler Kalkulation standen sie ungünstiger da, als wenn sie beim Konfektionär zu Unterpreisen kauften. Die obengenannten Unternehmungen haben deshalb ihre Betriebe wieder aufgelöst, um erneut als Käufer bei den Konfektionären zu erscheinen.

2. Die Herrenkonfektion

a) Umschichtungen von Seiten des Einzelhandels

1. Einkaufsgemeinschaften

Während der Einzelhandel der Damenkonfektion seine Position allein durch die Abwälzung des Risikos auf den Konfektionär zu verbessern suchte, wurde die Situation in der Herrenkonfektion entscheidend dadurch verändert, daß der Einzelhandel von den bisher üblichen Einkaufs- und Absatzmethoden abwich und folglich als Konkurrent des Engros-Konfektionärs auftrat. Zunächst äußerte

sich der Verselbständigungsprozeß des Einzelhandels lediglich in der Form des Preisdrucks von der Einkaufsseite her, der die gesamte Kalkulationsbasis in Verwirrung brachte. Der Zusammenschluß zahlreicher Firmen zu Einkaufsgemeinschaften, die analog den Warenhäusern ihre geschlossene Einkaufsmacht zur Geltung brachten, gab den Anstoß. Bereits vor dem Kriege gab es eine Anzahl von kleineren Einkaufsvereinigungen, die sich zur Gewinnung besserer Preise und Einkaufsbedingungen zusammengeschlossen hatten. Aber erst in der Inflationszeit fand ein Zusammenschluß zahlloser kleiner Firmen in Einkaufsverbänden statt, die sich nach dem Vorbild der Warenhäuser Preisvorteile beim Konfektionär sicherten[65]. Übersichtliches Material über den Umfang dieser Einkaufsverbände gibt es bisher nicht. Lediglich die „Textilwoche", das Organ des mittleren Einzelhandels zahlreicher Einkaufsvereinigungen, hat eine Adressensammlung der Einkaufsverbände vorgenommen, aus der sich ergab, daß 1931 einschließlich der Warenhauskonzerne 30 Einkaufsverbände bestanden, die Herrenkonfektion einkauften. Diese 30 Verbände hatten rund 1 300 Firmen zu Mitgliedern, d. h. diese 1300 Verkaufsstellen bzw. Filialen wurden von den 30 Zentralen aus beliefert. Bei 7 000 Betrieben des Herrenkonfektion-Einzelhandels sind dies 18,5 % der überhaupt vorhandenen Verkaufsstätten. Auf Grund von Ermittlungen der Redaktion der „Textilwoche", die dem Verfasser zugänglich gemacht wurden, belief sich im Jahre 1932 der Umfang des Gemeinschaftseinkaufs in der Herrenkonfektion auf zumindest 25—30 % vom Gesamtabsatz.

Die Warenbeschaffung der Einkaufsgemeinschaften vollzieht sich im allgemeinen auf dem Wege von Submissionen, doch haben die Mitglieder der Verbände das Recht, auch selbständig einzukaufen. Der Fabrikant, der einen solchen Submissionsauftrag erhält, muß im allgemeinen nach einer Liste die fertige Ware direkt an die einzelnen Mitglieder zum Versand bringen, er muß sich also häufig mit kleinsten Teilsendungen befassen. Die Einkaufsverbände können auf Grund ihrer geschlossenen Einkaufsmacht Sammelaufträge, die sich aus unbedeutenden Einzelbestellungen zusammensetzen, zu außerordentlich niedrigem Preis unterbringen. Das einzelne Mitglied erhält dadurch einen Einstandspreis, der oft um 15—20 % unter den Gestehungskosten seines Konkurrenten liegt, der Nichtmitglied eines Einkaufsverbandes ist. Die Einkaufsverbände haben im allgemeinen für die Zahlungsverpflichtungen ihrer Mitglieder die Bürgschaft

65. „Textilwoche" vom 17. 9. 1932.

gegenüber den Fabrikanten übernommen, so daß der Lieferant eine gewisse Sicherung erhält. In der Praxis ist die Stellung der Einkaufsverbände im Einzelhandel und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung allerdings stark umstritten. Die Zusammenschlußbewegung, die 1931 ihren Höhepunkt erreicht hatte, ist infolge zahlloser Mißstände, die sich besonders auf dem Gebiet der Preisbildung herausgestellt hatten (Preisschleuderei und Qualitätsverschlechterung) Gegenstand lebhafter Diskussionen gewesen[66]. Ursprünglich als Notstandsmaßnahme des mittelständischen Einzelhandels im Kampf gegen die Warenhäuser gedacht, hat sie z. T. zur Entwicklung großkapitalistischer Unternehmungen geführt, die in Form von Aktiengesellschaften Überschüsse für die Großaktionäre herauswirtschaften sollen. Diesen Großeinkaufsverbänden ist der genossenschaftliche Charakter vollkommen verloren gegangen; die Mitglieder sind nicht mehr Genossen, sondern Anschlußkunden, die zu guten Bedingungen bedient werden, aber keinen Einfluß auf die Geschäftsgebarung nehmen können.

Im vergangenen Jahr sind einige dieser Einkaufsgemeinschaften finanziell durch Insolvenz zahlreicher Mitglieder schwer erschüttert worden. Insbesondere einige Verbände, die dazu übergegangen waren, auf eigene Rechnung Herrenkonfektion durch Heimarbeiter herstellen zu lassen.

2. Eigenfabrikation des Einzelhandels

Etwa 1929 begann der Einzelhandel, in verstärktem Umfange zur Ausschaltung der Engroskonfektion durch Selbstanfertigung überzugehen. Im Gegensatz zur Damenkonfektion war hier bei der Durchsetzung der Bestrebungen der Facheinzelhandel führend. Dann begannen auch zahlreiche Einkaufsgemeinschaften und die Warenhäuser, gemeinsam Stoffe einzukaufen und auf eigene Rechnung zu verarbeiten. Schon seit 1924 war im Einzelhandel das Bestreben erkennbar, die Fabrikation, die in der Nachinflationszeit wie viele andere Industriezweige außergewöhnlich hohe Preise verlangte, durch Eigenfabrikation auszuschalten. Der Gedanke der Eigenfabrikation war an sich nicht neu. Bereits vor dem Kriege bestand das System der Selbstfabrikation, wie die Vernehmungen vor dem Enquête-Ausschuß ergaben, in kleinem Umfange. Große Herrenkonfektionseinzelhändler, wie z. B. die Berliner Firmen Peeck & Cloppenburg, Leineweber und Esders & Dyckhoff, ließen einen Teil ihres Angebots durch eigene Arbeiter herstellen. Auch nach dem Kriege gab es einige Großbetriebe, die in eigenen Werkstätten oder

66. „Berliner Tageblatt" vom 12. 11. 1928.

in Lohnarbeit ihre Ware selbst herstellen ließen. Erst in den letzten 5 Jahren hat dann aber eine außerordentliche Ausweitung der Selbstherstellung stattgefunden. Die Einzelhändler glaubten, durch Fabrikation auf eigene Rechnung folgende Vorteile zu erzielen:

1. Vermehrung des Handelsgewinns durch Ausschaltung des Fabrikationsgewinns.
2. Billigerer Einkauf der Stoffe.
3. Einstellung der Fabrikation auf den spezifischen Kundenkreis.
4. Befreiung von den Lieferungs- und Zahlungsbedingungen der Fabrikanten.
5. Kontrolle der Innenverarbeitung und damit qualitative Verbesserung der Erzeugnisse.

Der letzte Punkt hat allerdings nicht bei allen Einzelhändlern eine ausschlaggebende Rolle gespielt. Sehr häufig wurde die Eigenfabrikation dazu benutzt, niedrigste Preise im Angebot zu erzielen, und dies geschah nicht selten auf Kosten der Verarbeitung.

Die wichtigste Voraussetzung rentabler Eigenfabrikation war selbstverständlich ein verhältnismäßig großer Absatz, da nur dann die Vorteile des Stoffeinkaufs im Großen und der laufenden Herstellung erzielt werden konnten. Man hat daher zwischen zwei Formen der Eigenproduktion zu unterscheiden: Einzelhändler, die ausschließlich für sich selbst produzieren, also die Warenhäuser und die Groß-Spezialgeschäfte, sodann die Einzelhändler, die sich zu Interessengemeinschaften zusammengeschlossen haben, um durch gemeinsamen Einkauf der Stoffe und gemeinsame Fabrikation die erwähnten Vorteile zu genießen. Die Eigenfabrikationsstätten der Warenhäuser erhielten sofort riesige Ausmaße. So stellte das Stettiner Werk des Karstadt-Konzerns 1931 rund 40 000 Großstücke her. Die Fabrik der Konsumgenossenschaften brachte es sogar auf 50 000 Großstücke.

Dem vermeintlichen Vorteil der Eigenfabrikation standen aber sehr bald ganz erhebliche Nachteile gegenüber. Die Einzelhändler belasteten sich mit einem Lagerhaltungsrisiko, das nun nicht mehr allein die fertige Ware, sondern auch den Gewebevorrat betraf. Insbesondere die Interessengemeinschaften konnten nur bei guter Konjunktur rentabel arbeiten. Die Kapitalbeschaffung vernichtete häufig die Rentabilität, weil das notwendige Leihkapital die selbstfabrizierte Ware mit etwa 4,5 % Kapitalunkosten belastete[67].

Seit dem Jahre 1931 sind die meisten der sogenannten „Konzerne" zusammengebrochen, weil die Krise rücksichtslos die Schwächen des

67. A. Bach, „Deutsche Konfektion" vom 13. 7. 29.

Eigenfabrikationssystems enthüllt. Es stellte sich bei diesen Zusammenbrüchen heraus, daß die Selbstfabrikation mit einer solchen Fülle von Nachteilen verbunden war, daß bei sinkendem Absatz unbedingt Schwierigkeiten auftreten mußten. Im allgemeinen wurden fast überall folgende Faktoren der Unrentabilität ermittelt:

1. Der Selbstproduzent muß bestrebt sein, seine Aufträge bei einigen wenigen Webereien zu konzentrieren. Infolgedessen verfügt er über eine geringe Auswahl an Stoffmustern und ist gezwungen, die Preislagen und Qualitäten, die er besonders stark fabriziert, in einem Umfange zu disponieren, der häufig zu groß ist, wenn in der Saison der Absatz nachläßt. Verhängnisvolle Fehldispositionen sind daher nahezu unvermeidbar.
2. Die in Auftrag gegebene Ware muß vom Einzelhändler sofort nach Fertigstellung auf Lager genommen werden, häufig weit früher als bei Bestellung beim Fabrikanten, so daß größere Kapitalien bzw. Kredite kurzfristig bereitgestellt werden müssen, was auch eine stärkere Zinsbelastung zur Folge hat. Auf der anderen Seite muß auch, wenn der Liefertermin überschritten wird, die durch diese Verzögerung oft unverkäuflich gewordene Ware auf Lager genommen werden, während dem fremden Fabrikanten bei Überschreitung der Lieferfrist die Abnahme der Ware verweigert werden kann.
3. Bei steigendem Bedarf im Laufe der Saison ist es meist unmöglich, zur notwendigen Zeit den zusätzlichen Bedarf fertigzustellen. Infolgedessen ergeben sich Lagerlücken, die der Kundschaft gegenüber Leistungsschwächen offenlegen und zu weitgehenden Umsatzausfällen führen können.
4. Verschnittene oder sonst nicht korrekt ausgefallene Stücke müssen entweder in den Verkauf genommen oder als Unkosten verrechnet werden.
5. Die Interessengemeinschaften erwiesen sich als derart wenig elastisch, daß der Lagerumschlag nicht die Häufigkeit des Lagerumschlages beim übrigen Einzelhandel erreichte. Insbesondere verhinderte der gesteigerte Kapitalbedarf den reibungslosen Ablauf des Verteilungsprozesses.

Es zeigt sich also, daß die unternehmungsmäßige Verbindung von Fabrikation und Einzelhandel in die Bekleidungsindustrie ein stark spekulatives Moment hineinbrachte. Des öfteren verloren die Firmen in der Depressionsperiode noch weit mehr als das, was sie in Zeiten des Aufschwungs als Extragewinn durch die sich in der Hochkonjuktur

als vorteilhaft erwiesene Zusammenfassung von Herstellung und Verteilung hinzugenommen hatten. Trotzdem hatte die Eigenfabrikation schon 1928 einen außerordentlichen Umfang angenommen. Die Produktionserhebung des Jahres 1928 ermittelte für die Eigenfabrikation des Herrenkonfektion-Einzelhandels einen Wert von 76,6 Millionen RM[68]. Den Höhepunkt erreichte die Eigenfabrikation des Einzelhandels im Jahre 1930. Nach Ermittlungen der „Textilwoche" erreichte die Eigenfabrikation einen Verkaufswert von rund 125 Millionen RM, also ungefähr 20 % des gesamten Absatzes[69].

Die Wirtschaftskrise zwang dann in den letzten 3 Jahren zahlreiche Interessengemeinschaften zur Auflösung. Der Einkauf der Herrenkonfektion bei den Fabriken wurde durch Konkurrenzkampf der Konfektionäre und den Preisdruck der Überproduktion so billig, daß die Selbstfabrikation geradezu unlohnend wurde. Es war den Einzelhändlern möglich, bei den Herrenkonfektionsfabriken Ware unter dem Herstellungspreis zu kaufen, so daß die Betriebe der Interessengemeinschaften leer liefen. Unter dem Druck dieser Ereignisse liquidierte z. B. schon 1931 die Hecoves-Anfertigungs G.m.b.H.-Berlin, eine der bedeutendsten Fabriken des Hettlage- und Esders-Konzerns. Zahlreiche kleinere Interessengemeinschaften lösten sich auf, und die Insolvenz des Oppenheimer-Konzerns in Köln-Mühlheim, der in Stettin einen großen Fabrikbetrieb unterhielt, wurde im April 1933 von der „Textilwoche"[70] als das Ende der Interessengemeinschaften in der Herrenkonfektion überhaupt bezeichnet.

3. Kettenläden

Während für die selbständige Fabrikation die Eigenherstellung des Einzelhandels in der bisher geschilderten Form auf die Dauer keine entscheidende Gefahr bildete, bedeuten für sie die in den letzten Jahren stark in den Vordergrund getretenen Massenfilial-Betriebe für Herrenkonfektion dadurch, daß sie als detaillierender Engrosbetrieb sich ein ungleich größeres Absatzfeld sichern, eine starke Konkurrenz. Es handelt sich hierbei um die nach amerikanischem Muster in Deutschland zuerst von dem bahnbrechenden SS-Konzern eingeführten Kettenläden, die zu Einheitspreisen das Direktgeschäft pflegen. Diese Massenfilial-Geschäfte arbeiten entweder in Anlehnung an Großbetriebe der Engroskonfektion, wie z. B. der SS-Konzern, der der Fabrikationsfirma Bernhard Kaß G.m.b.H.-Berlin finanziell nahestand; oder aber sie fabrizieren auf eigene Rechnung,

68. Wirtschaft und Statistik, Jahrg. 31, Nr. 1, S. 4.
69. D. Verf. v. d. „Textilwoche" persönl. bekanntgegeben.
70. Textilwoche Nr. 15 v. 14. April 1933, S. 10.

entweder durch Vergebung von Lohnaufträgen oder durch Fabrikation im eigenen Betriebe. Besonders erfolgreich erwies sich hierbei die Umstellung auf wenige oder gar nur eine einzige Preislage (vgl. I, 1 b d. Kap.). Das Publikum fühlt sich durch die Art der Darbietung, insbesondere durch die schlichte Aufmachung der Läden und durch die Normung der Preise angezogen. Da die Preislagen meist sehr niedrig sind — insbesondere die Einpreisläden haben nur eine Preislage, die 40 oder 50 RM beträgt[71] —, so konnte sich das Kettenlädengeschäft außerordentlich stark ausbreiten.

Die Entwicklung der Kettengeschäfte im Herrenkonfektions-Einzelhandel ist ganz augenscheinlich. Noch augenblicklich schießen die Einheitspreisgeschäfte für Herrenkonfektion wie Pilze aus der Erde. So konnte der Verfasser in Berlin feststellen, daß am Spittelmarkt, der sich geradezu zu einer Hochburg der Herrenkonfektion entwickelt hat, im Laufe von 7 Monaten des Jahres 1932 nicht weniger als 6 große Einheitspreisgeschäfte der gekennzeichneten Art eröffnet wurden. Es würde zu weit führen, die Entwicklung der Einheitspreisgeschäfte und Kettenläden, die alle mehr oder weniger nach dem Muster der SS-Kettenläden aufgebaut sind, hier ausführlich zu behandeln. Sicher ist, daß die Umstellung der Herrenkonfektion auf wenige Preislagen diese Entwicklung begünstigte, um so mehr, als die dort angebotenen Fabrikate in weit größerer Anzahl von Weiten und Paßformen hergestellt werden als früher.

b) Umschichtungen von Seiten der Engros-Konfektion

1. Lohnfabrikation

Von Seiten der Engros-Konfektion wurde die Entwicklung der letzten Jahre nicht ohne Besorgnis, aber auch nicht ohne Abwehrmaßnahmen und Umstellungsversuche verfolgt. In größerem Umfang ging man zur Lohnanfertigung über, weil man allein so wieder die fehlenden Aufträge erhalten wollte. Dieser Grund dürfte für viele Fabrikanten ausschlaggebend gewesen sein, wenn auch noch viele andere Ursachen diese Entwicklung begünstigt haben. Vor allem wurde von vielen Fabriken dabei der Gedanke zugrunde gelegt, daß durch die Ausführung von Lohnaufträgen das Einkaufsrisiko der Stoffe auf den Einzelhandel abgewälzt wurde. Zahlreiche Firmen waren durch den Kapitalschwund auch nicht mehr in der Lage, in größerem Umfang Stoffe zu disponieren, so daß sie sich als Lohnwerkstätten dem Einzelhändler anboten. Die Einzel-

71. H. R. Mutz, Das Einheitspreisgeschäft, Nr. 11 der Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel, Berlin 1932, S. 228.

händler erkannten sehr wohl den Vorteil, der ihnen aus der Vergebung von Lohnaufträgen erwuchs, da sie alle Vorzüge des Direktgeschäftes genießen konnten, ohne das Risiko des eigenen Fabrikationsbetriebes auf sich nehmen zu müssen. Diese Vorteile sind in folgendem zu suchen: Ein Anlageapparat mit großen Unkosten ist nicht erforderlich. Man genießt die Vorteile des Großeinkaufs der Rohstoffe. Die Frachtkosten bei direktem Weg vom Fabrikanten zum Verbraucher werden verbilligt. Der Gewinn der Konfektionsindustrie wird ausgeschaltet. Man trägt nicht das Risiko der Eigenherstellung. „Es ist zwar die Kapitalinvestierung in das Stofflager nötig, was man eventuell noch dadurch abwälzen kann, daß die Lieferung auf Abruf erfolgt, aber nicht die der fertigen Kleidung, die man je nach Bedarf anfertigen lassen kann. Folglich spart man die Zinsen für die Anfertigungssumme, wozu noch der Gewinn der Konfektionsunternehmen käme, wenn man die Kleidung fertig hergestellt stückweise kaufen müßte“[72]. Allerdings konnte nur eine bestimmte Kategorie von Einzelhändlern Lohnbetriebe beschäftigen. Vornehmlich handelte es sich um solche Verteilungsbetriebe, die einen genügend großen Absatz hatten, um beim Stoffeinkauf die gleichen Preise wie die Fabrikation selbst aushandeln und um der Lohnfabrikation gleichmäßig größere Aufträge erteilen zu können.

Auch zahlreiche Interessengemeinschaften, die ursprünglich im eigenen Betrieb fabriziert hatten, gingen zur Lohnbestellung über, da sie auf diese Weise Nachteile vermieden, die ihnen im eigenen Betrieb erwuchsen. Ebenso bedienen sich Einzelhändler, die im eigenen Betrieb fabrizieren, zusätzlich der Lohnfabrikation. Sie benutzen dieselbe zum Ausgleich der Saisonschwankungen des eigenen Herstellungsbetriebes. Bei Überbeanspruchung der Eigenfabrikation ziehen sie den Lohnhersteller zur Bewältigung der Auftragsspitzen sehr stark heran, während sie bei Unterbeschäftigung nur kleinere Aufträge erteilen, um die Kontinuität der Verbindung mit dem selbständigen Lohnfabrikanten zu bewahren.

Die Lohnfabrikation ist statistisch schwer zu erfassen. Leitzke[73] zählte 1931 69 Fabriken, die sich speziell mit Lohnaufträgen befaßten. Stettin, der Hauptplatz für billige Konfektion, entwickelte sich zum Zentrum der Lohnarbeit[74]. Um einen Begriff von der Größe

72. Schreiterer, Die Gemeinschaftsbeschaffung im Textileinzelhandel, Stuttgart 1931, S. 121.

73. Leitzke a.a.O., S. 60.

74. Leitzke a.a.O., S. 61.

einzelner Lohnunternehmungen zu geben, sei erwähnt, daß sich unter diesen Betrieben einzelne befinden, die im Jahre 30—35 000 Großstücke herstellen, also einen Einzelhandelsumsatz von annähernd 1,5—1,8 Millionen RM bewältigen.

2. Direktverkauf zum Einheitspreis

Umgekehrt sind in den letzten Jahren einzelne Engrosbetriebe zum Direktverkauf übergegangen, indem sie Einzelhandelsgeschäfte eröffneten. Fabrikanten, die den Leerlauf ihrer Betriebe nicht mehr durchzuhalten vermochten, wandten sich unter Verzicht auf ihre Einzelhandelskundschaft direkt an den Verbraucher. So gibt es in Berlin eine Anzahl von Detailgeschäften, die sich im Besitz von Engros-Konfektionären befinden. Meist sind diese Betriebe als Einheitspreisläden aufgebaut, d. h. sie arbeiten nach dem Muster der SS-Kettenläden. Dieser Direktverkauf wirkt naturgemäß absatzschmälernd auf den Engros-Absatz dieser Fabriken, denn die ehemaligen Einzelhandelskunden ziehen sich zurück, weil sie die Detailgeschäfte des Konfektionärs als Konkurrenten empfinden. Meist sind die Konfektionäre gezwungen, sich vollkommen auf den Detailvertrieb ihrer eigenen Fabrikate zu beschränken. Sie leiden unter den gleichen Nachteilen wie die selbstfabrizierenden Detailleure. Insbesondere hat sich die geringe Auswahl dieser Läden als wenig förderlich für den Absatz erwiesen, so daß einzelne Firmen bereits wieder das Engros-Geschäft allein zur Sphäre ihrer Betätigung gewählt haben. Im allgemeinen ist dem Direktgeschäft keine große Zukunft zu prophezeien. Die Nachteile, die dem Vorteil gegenüberstehen, haben sich als zu bedeutend erwiesen, als daß auf die Dauer die notwendige Rentabilität erzielt werden könnte. Praktisch wurde diese Tatsache anfangs des Jahres 1933 in der Herrenkonfektion dadurch deutlich, daß eines der bedeutendsten Unternehmen der Engros-Konfektion, das erst 1932 zum Direktvertrieb übergegangen war, schon nach wenigen Monaten seine Zahlungen einstellen mußte.

Mit dem Übergang der Fabrikation zum Direktverkauf ist in der Herrenkonfektion das Durcheinander der Vertriebsmethoden auf dem Höhepunkt angelangt. Nebeneinander stehen:

Die selbständige Engros-Konfektion,
Lohnfabriken für den Einzelhandel,
Selbstkonfektionierender Einzelhandel,
Direkt detaillierende Konfektion.

Bis heute ist dieser Umschichtungsprozeß in der Herrenkonfektion noch keineswegs beendet.

Kapitel V

Die Betriebsformen

I. Marktgestaltung und Betrieb

Die Mannigfaltigkeit der Vertriebsformen, wie sie in Kapitel IV geschildert worden ist, gibt der Marktstruktur des modernen Bekleidungsgewerbes ein eigenartiges Gepräge. Die Stoßkraft der einzelnen Vertriebsform kann durch besondere Umstände, die sich aus der Dynamik der Marktverfassung ergeben, begünstigt oder gehemmt werden. Sind so einerseits ganze Betriebsgruppen dem Spiel der Kräfte konjunktureller oder struktureller Wandlungen ausgesetzt, so gewinnen andererseits neben den Auswirkungen dieser Umschichtung allgemeinere Faktoren, wie Saison, Witterung und Mode, nachhaltige, oft beherrschende Gestaltungsmacht auf den ganzen Markt bzw. auf das einzelne Unternehmen. Diese äußeren Einflüsse, welche das Markt- und Betriebsgeschehen umzubilden vermögen, finden ihren sichtbaren Niederschlag in der Entwicklung von Umfang und Gefüge des Absatzes und von technischer und wirtschaftlicher Gliederung des Aufbaues des einzelnen Unternehmens.

1. Konjunktur und Betrieb

Der zweckmäßige Ausbau des Betriebes ist nicht allein abhängig von der rationellen Mischung der Produktionsfaktoren, er wird vielmehr auch außerordentlich stark bestimmt durch die Absatzmöglichkeiten. Das heißt: Neben den innerbetrieblichen Momenten, deren Gestaltung in überwiegendem Maße von Einsicht und Überblick des Betriebsleiters abhängt, wirken *außerbetriebliche Momente* der verschiedensten Art, deren spekulativer Charakter zwar durch vergleichende Forschung, fußend auf Erfahrungen früherer Konjunkturwellen, gemildert, aber nie ganz eliminiert werden kann.

Der Einfluß der allgemeinen *Kaufkraftwandlungen* in Deutschland seit der Vorkriegszeit auf die Damen- und die Herrenkonfektion wurde schon in Kapitel III dargestellt und ziffernmäßig belegt. Die Konfektionskonjunktur läuft jedoch keineswegs immer parallel mit dem An- und Abschwellen der Konjunktur in der Gesamtwirtschaft; ganz abgesehen davon, daß schon aus psychologischen und soziologischen Gründen sich die allgemeinen Wirtschaftsschwankungen auf die Absatzverhältnisse in der Damenkonfektion anders auswirken als auf diejenigen in der Herrenkonfektion. „Die Kurve des Damenkonfektionsumsatzes ist nicht ganz so stark bewegt wie die Kurve des Herrenkonfektionsumsatzes. Das scheint darin begründet zu sein, daß die Damenkonfektion nicht so sehr vom Gang

wirtschaftlicher Konjunkturen abhängig ist wie die Herrenkonfektion, weil nämlich der Bekleidungsbedarf vom weiblichen Geschlecht dringlicher empfunden wird als vom männlichen Geschlecht. In der Skala der Bedürfnisse steht der Bekleidungsbedarf bei der Frau sehr viel höher als beim Mann. Die psychologischen Unterschiede führen dazu, daß der Geschäftsgang in der Damenkonfektion kontinuierlicher verläuft als in der Herrenkonfektion“[76].

Als Beispiel für die Divergenz bzw. den mangelnden Ausgleich zwischen den allgemeinen Konjunkturschwankungen und den Absatzverhältnissen in der Konfektion sei ein Vergleich der Umsatzzahlen in der Berliner Damenmäntelkonfektion zwischen den Krisenjahren 1925 und 1926 wiedergegeben. Wittkowski[77] führt an, daß der Verbrauch pro Kopf der erwachsenen wahlberechtigten weiblichen Bevölkerung Deutschlands an Mänteln und Kostümen im Jahr 1925 RM 26,25 und 1926 RM 21,75 betrug. Dieser Konsum- und Umsatzschwund hat sich aber nicht voll auf alle Betriebe der Konfektion ausgewirkt; es erfolgte nämlich gleichzeitig ein noch etwas größerer Rückgang der Firmenzahl, so daß der Durchschnittsumsatz der übrigbleibenden Firmen und auch ihre Größengliederung ziemlich stabil blieben.

Dieses eine, nur einen kurzen Zeitabschnitt im Umsatzverlauf der Konfektionsindustrie treffende Beispiel ist aber für die Gesamtbranche überhaupt charakteristisch. Wenn man die hier behandelte Industrie mit anderen Industrien vergleicht, so findet man, daß sich die Konjunkturschwankungen aus folgenden Gründen hier besonders schwach auswirken: Die Konfektionsindustrie vermag infolge der heute immer noch vorherrschenden Elastizität ihres Fabrikationsapparates und des hohen Materialanteils an den Kosten des Gesamtproduktes (vgl. Kap. V C S. 171 ff.), ihre Kosten außerordentlich schnell dem sinkenden Umsatz anzupassen und dadurch die Depressionskurven bis zu einem gewissen Grade aufzufangen.

Eine weitere Abweichung von der allgemeinen Konjunktur-Dynamik kann durch die Auslandsmärkte verursacht werden. Eine teilweise Depression auf wichtigen Auslandsmärkten vermag trotz allgemein guter Inlandkonjunktur eine spezielle Stockung in der Konfektion zu zeitigen. Dies ist im vorigen Jahrhundert, als der Export noch den größten Teil des Absatzes ausmachte, mehr als einmal geschehen. Heute ist allerdings der Export nach fast allen Ländern erheblich zurückgegangen, so daß die Wirtschaftsverhältnisse

76. Vgl. „Konfektionär“, Nr. 82 vom 13. Oktober 1926.
77. Erwin Wittkowski, Die Berliner Damenkonfektion, Leipzig 1928, S. 26/27.

des Auslandes auf die deutsche Konfektionsbranche kaum mehr einen nennenswerten Einfluß auszuüben vermögen.

Der Rückgang des deutschen Konfektionsexports sei an folgenden Beispielen verdeutlicht:

Deutscher Konfektionsexport

(Zahlenangaben in Mengen = dz)[78]

Bestimmungsland	1913	1925	Rückgang
Schweiz	14.350	2.460	82,9 %
Großbritannien	19.640	4.110	79,1 %
Niederlande	20.750	10.850	47,71 %

Deutschlands Ausfuhr von Herrenkonfektion[79]

Jahr	dz	Wert in 1000 RM
1913	7.512	8.547
1925	3.444	8.226
1926	2.727	6.645
1927	3.229	6.579
1928	2.568	6.279
1929	2.674	6.169
1930	2.899	6.688

Es ergibt sich hier bei einem Vergleich der Jahre 1913 und 1930 eine mengenmäßige Abnahme der Gesamtausfuhr um ca. 60 %, die sich in den Jahren bis 1933 noch wesentlich verstärkt fortgesetzt hat.

Der Rückgang des Exports nach der Schweiz, der sowohl bei dem gesamten Konfektionsexport als auch bei dem speziellen Export von Herrenkonfektion außerordentlich groß ist, hat seinen Grund darin, daß die Schweiz in der Selbstfabrikation einen hohen Grad der Leistungsfähigkeit erreicht hat, und daß sie infolge ihrer Kapitalkraft in der Lage ist, diese Leistungsfähigkeit noch weiter zu erhöhen.

Auch in England ist der Rückgang der Einfuhr aus Deutschland hauptsächlich durch die Steigerung der eigenen Leistungsfähigkeit bedingt. Darüber hinaus wirkt die Verschlechterung der englischen Währung derart einfuhrhemmend, daß die Gefahr besteht, den englischen Markt ganz zu verlieren.

Die Niederlande gehörten früher zu den Hauptabnehmern deutscher Herrenkonfektion; heute hat die Tschechoslowakei durch niedrige Preise einen großen Teil des deutschen Exports an sich zu reißen vermocht.

78. Vgl. Statistisches Jahrbuch f. d. Dtsch. Reich 1926.
79. Vgl. Statistik des Deutschen Reichs.

Wir haben festgestellt, daß sich die Konfektionsindustrie als solche durch besondere kulturelle Eigenarten verhältnismäßig unempfindlich gegen allgemeine Konjunkturschwankungen zeigt. Dagegen unterliegt sie einer Reihe von maßgebenden Einflußfaktoren, die richtunggebend von der Marktseite her in den Gang der Konfektionskonjunktur eingreifen. Es sind dies von Seiten der Produktion: die Veränderungen der Rohstoffpreise, von Seiten des Konsums: die Strukturwandlungen des Bedarfs, dann Saisonschwankungen, Witterungseinflüsse und die Mode.

Die Preisbewegung der Rohstoffe[83] ist für die Marktlage als Anreger und Verminderer der Nachfrage von großer Wichtigkeit. Ein starkes Sinken der Woll- und Baumwollpreise ruft in der Konfektion meist eine Panik hervor. Die Nachfrage zu Preisen, die den Gestehungskosten des alten Stoffvorrats entsprechen, stockt sofort, aber auch den gesenkten Stoffpreisen folgt die Nachfrage oft nur zögernd, weil sie noch weitere Senkung der Rohstoffpreise vermutet. Eine Haussetendenz, auch wenn sie nur leicht auftritt, verursacht einen erheblichen Zuwachs der Nachfrage. Diese spekulativen Tendenzen, die oft schon den Anlaß zu Massenpaniken gegeben haben, sind den Kennern der gesamten Rohstoffmärkte durchweg bekannt.

Die Preisschwankungen, die aus den verschiedenen Ursachen plötzlich auftreten, haben oft eine katastrophenartige Wirkung auf die gesamte Konfektionsindustrie gehabt. Aber auch in Zeiten gleitender, langsam sich entwickelnder Preistendenzen, die hie und da durch bestimmte äußere Einflüsse beschleunigt oder gemildert oder auch sogar durch einen kurzen Aufstieg unterbrochen wurden, hat sich der Einfluß der Preisgestaltung auf die Entwicklung des Konfektionsgewerbes nachhaltig bemerkbar gemacht. Wenn man die Preisschwankungen, wie sie im allgemeinen Zug des Preisrutsches der letzten 5 bis 6 Jahre sich ergeben haben, näher betrachtet, so zeigt sich, daß z. B. der Durchschnittspreis für Rohwolle je 100 kg von RM 10,56[84] im Jahre 1928 auf RM 2,98 im Durchschnitt des Jahres 1932, d. h. auf weniger als ein Drittel gesunken war. Ähnlich lagen die Verhältnisse auf dem Kammzugmarkt, wo 100 kg 1928 RM 10,56 und 1932 RM 3,82 kosteten. Diese Entwicklung hatte sich auch noch bis zum Herbst des Jahres 1933 fortgesetzt. Sie wurde erst dann von einer langsam ansteigenden Preistendenz abgelöst.

83. Schaubilddarstellungen befinden sich im Original der Arbeit, desgl. Tabellen.

84. Die folgenden Zahlenangaben sind aus den Vierteljahrsheften zur Konjunkturforschung, Berlin 1927 ff., zusammengestellt.

Derartig starke Preisstürze sind in der Geschichte der modernen Wirtschaft bis jetzt noch nie zu beobachten gewesen. Ihre Wirkung auf die gesamte Bekleidungsindustrie war aber trotz des starken Gefälles doch nicht von solchen Erschütterungen begleitet, wie sie immer unversehens auftretende unorganische Preisbewegungen im Gefolge haben. Der Rückgang der Rohwollpreise fand, wenn auch in abgemildertem Ausmaß, seinen Niederschlag in einer Verringerung der Großhandelspreise für Stoffe. Nach den Berechnungen des Instituts für Konjunkturforschung ist der Großhandelspreis für Wolltuch mittlerer Qualität (1,30 m breit) von 1928 RM 6,01 auf 1932 RM 2,86 je Meter, also um mehr als die Hälfte gesunken. Das Ausmaß des Preisrückganges wird jedoch immer kleiner, je mehr sich die Ware dem Konsumenten nähert. Der Großhandelspreis-Index (1913 = 100) für Männeroberkleidung ist von seinem Höhepunkt im Jahre 1929 202,9 auf 138,5 im Jahre 1932 gefallen, das bedeutet einen Rückgang um ca. 31,7 %. Der Großhandels-Index für Frauen-Oberkleidung ist in derselben Zeit von 161,4 auf 115,8, also um 28,3 % zurückgegangen. Etwas mehr dagegen sind die Einzelhandelspreise gefallen. Bei Männer- und Knabenkleidung (1925—29 = 100) gingen sie von 102,8 im Jahre 1929 auf 68,0 im Jahre 1932 zurück, das sind rund 34 %; bei Frauen- und Mädchenkleidung in derselben Zeit von 99,7 auf 65,7, das sind rund 34,1 %. Seit dem Jahre 1933 haben jedoch die Preise auf der ganzen Linie wieder stark angezogen. Die Unsicherheit, welche dadurch von den Rohstoffmärkten ausging und sich auf die Konfektionsindustrie fortpflanzte, hat allerdings bei der schwachen Kaufkraft der Bevölkerung und ihrer durch die Krisenerfahrungen erworbenen Zurückhaltung sich nicht ganz in demselben Ausmaß übertragen. Ruckartige Veränderungen nach der positiven Seite einer Umsatzverstärkung und Kapitalanreicherung mit der Wirkung einer Betriebskonsolidierung sind genau so wenig eingetreten wie ein plötzliches Absacken beim Beginn der schleichenden Weltwirtschaftskrise. Wir sehen ganz deutlich, daß bei einer unvorhergesehenen Steigerung der Rohstoffpreise für die Konfektionsindustrie genau so große Schwierigkeiten auftreten durch mangelnde Belieferung mit Stoffen durch die Textilindustrie, die die Grundlagen des Bekleidungsgewerbes von der Materialseite her erschüttert, wie sie in Zeiten plötzlich eintretender Preisstürze von der Nachfrageseite ausgehen können.

Eine besonders scharfe Steigerung der Weltpreise für Wolle hat in der zweiten Hälfte des Jahres 1933 eingesetzt. Gegenüber den niedrigsten Notierungen im Sommer 1932 während des Höhepunktes der Wirtschaftskrise sind die Notierungen für Rohwolle und Kammzug Mitte Januar 1934 wiederum bis zu 60 % gestiegen. Die Folge

hiervon war eine sehr starke Nachfrage nach Ware. Die Betriebe der Kammgarn- und Strickgarnspinnerei waren für mehrere Monate mit Aufträgen voll belegt und arbeiteten sogar vielfach mit doppelten und dreifachen Schichten, ohne den dringenden Lieferungswünschen der Abnehmer entsprechen zu können. Daß sich auch die Lagervorräte unter diesen Umständen stark verminderten, ist erklärlich. So sanken z. B. die Kammzugvorräte in den deutschen Lohnkämmereien, die sich noch im April 1933 auf 12,7 Millionen Kilo beliefen, bis Ende Dezember 1933 auf 8,6 Millionen, d. h. um etwa ein Drittel. Die Preise für Wollgewebe waren infolge der angezogenen Rohstoffnotierungen bis Mitte Januar 1934 durchschnittlich um 15 % gestiegen[85]. Da aber die Wollhausse beim Abschluß dieser Arbeit noch nicht zum Stillstand gekommen war, erscheinen weitere Preiszuschläge unausbleiblich, sobald Neueindeckungen in Rohstoffen erforderlich werden.

Neben diesen Einflüssen der Rohstoffpreise sind für die Entwicklung der Konjunktur in der Konfektionsindustrie auch die strukturellen Wandlungen des Bedarfs der Konsumentenschaft von weittragender Bedeutung. Die sozialen Verhältnisse formen die Konsumkraft der Bevölkerung und schaffen dadurch die Voraussetzung für eine volle Ausnutzung der anderen Faktoren. Dies hat sich im letzten Jahrzehnt besonders deutlich gezeigt. Nach Nicklisch[86] ist das Bedürfnis nach Kleidung vom wirtschaftlichen Standpunkt aus ein notwendig zu befriedigendes, zeitweiliges, offenes, körperliches Massenbedürfnis, d. h. es steht an Dringlichkeit hinter dem Bedürfnis nach Nahrung zurück, doch es folgt dann im gleichen Dringlichkeitsgrad mit dem Wohnungsbedürfnis, ohne dessen Starrheit zu besitzen. Die Einkommensverteilung auf diese drei Bedürfnisse wird folgendermaßen geschätzt[87]:

Ausgaben für Nahrungsmittel	etwa 50 %
Ausgaben für Wohnung	etwa 15 %
Ausgaben für Kleidung	etwa 10 %
Ausgaben für Sonstiges	etwa 25 %

In dieser Aufteilung scheinen uns die Ausgaben für Wohnung außerordentlich niedrig (vermutlich Basis Friedensmiete), die Ausgaben für Sonstiges dagegen viel zu hoch gegriffen. Hirsch[88] kommt in

85. „Textilwoche", Nr. 2 vom 12. 1. 1934, S. 8.
86. Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre, 6. u. 7. Aufl., Die Betriebswirtschaft, Teil I und II, Stuttgart 1922.
87. „Konfektionär", Nr. 38 vom 11. 5. 1927 (Der Bekleidungskonsum).
88. J. Hirsch, Das amerikanische Wirtschaftswunder, Berlin 1926.

seiner Schätzung den heutigen Verhältnissen schon näher. Hiernach entfallen von je 100 RM Lebenshaltungskosten in Deutschland auf

Ernährung	54.80
Wohnung	20.30
Bekleidung	10.—
Heizung und Beleuchtung	5.60
Sonstiges	9.30.

Der Bekleidungskonsum ist bei beiden Schätzungen genau gleich eingesetzt, was uns bei einer gewissen Einkommenshöhe richtig erscheint. Da das Kleidungsbedürfnis sehr elastisch ist, wird es jedoch bei Einkommensminderung noch vor dem Wohnungs- und Nahrungsbedarf eingeschränkt. Bei Einkommenssteigerung nimmt es wiederum vor dem Wohnungsbedarf und mindestens gleichzeitig mit dem Nahrungsbedarf zu, dagegen steigt es viel schneller, nämlich nicht einfach proportional, sondern progressiv zur Einkommenshöhe. Ferner muß hier noch ein Unterschied zwischen der Damen- und der Herrenkleidung gemacht werden. In Zeiten allgemeinen Aufschwungs stieg stets die Nachfrage nach wertvoller Damenkonfektion, während die Herrenkonfektion zugunsten der Maßschneiderei vernachlässigt wurde. Dies wird jedoch dadurch zum Teil wieder ausgeglichen, daß die männliche Bevölkerung infolge einer großen Unabhängigkeit von der Mode dazu neigt, in besseren wirtschaftlichen Zeiten ihre Kleidungsreserven stärker auszufüllen, als es zur Ergänzung der abgetragenen Kleidung notwendig wäre. In Zeiten schlechter Wirtschaftslage wird ein Teil dieser Reserven wieder benutzt, wodurch eine fühlbare Verminderung der Nachfrage nach neuer Herrenkleidung eintritt. Diese Empfindlichkeit bei Verschlechterung der sozialen Lage macht sich am stärksten bei der hochwertigen Herrenbekleidung bemerkbar, weil die Verbraucherschaft dieser Erzeugnisse sehr schnell zu geringeren Qualitäten übergeht und zugleich mit einer Verringerung der Nachfrage nach teurer Konfektion eine zusätzliche Nachfrage nach Stapelware schafft. Diese zusätzliche Nachfrage ist allerdings ziemlich begrenzt, da der Mann in der Sorge um seine Familie meist bereit und auch gezwungen ist, seine eigene Bedarfsdeckung zurückzustellen. Umarbeiten, Wenden und Ausbessern alter Kleidung vermindert den Bedarf an neuer Herrenkleidung noch mehr. Nach statistischen Feststellungen betrug der durchschnittliche Verbrauch des Einzelnen an Herrenkleidung im Jahre 1925 nur 38 % des Vorkriegsverbrauchs[89]. Eine ähnliche Feststellung konnte man im Sommer 1929 machen. Während die Damenkonfektion durch-

89. „Deutsche Konfektion" vom 27. 8. 1926.

aus zufriedenstellende Umsätze tätigte, litt das Herrenkonfektionsgeschäft noch weiter unter außerordentlicher Zurückhaltung der Kundschaft.

2. Saison und Betrieb

Neben diesen strukturellen Bedarfswandlungen unterliegen Umfang und Intensität der Nachfrage auch stark den Saisonschwankungen, die sich hauptsächlich aus dem Wechsel der Jahreszeiten ergeben. Stoßartig werden zu Beginn des Frühjahrs und des Herbstes die Monatsumsätze in die Höhe gedrückt, während sie am Ende der beiden Saisons ruckartig absacken. Dadurch entstehen innerhalb kurzer Zeiträume außerordentlich starke Umsatzschwankungen, die alljährlich wiederkehren, verschärft oder abgemildert durch den Zyklus des Konjunkturverlaufs. Weit mehr als in anderen Industriezweigen sind die Saisonschwankungen für die Gestaltung des Geschäftsverlaufs von geradezu ausschlaggebender Bedeutung. Die Abhängigkeit von der Saison wirkt sich daher in einem starken Auf und Ab der Beschäftigung und der Geschäftstätigkeit innerhalb kurzer Zeit aus. In der Damenkonfektion treten 3 Monate mit großem Umsatz vor allem hervor[90]: Februar, Mai und Oktober. Der Frühjahrsverkauf setzt im Februar/März ein, April und Mai halten durch die Nachmusterung den Umsatz noch über dem Mònatsdurchschnitt. Der Umsatz geht alsdann schnell zurück. Juni und Juli sind tot, im August breitet sich die Herbstsaison vor. Der Umsatz steigt und erreicht im September und Oktober den Höhepunkt des ganzen Jahres. November und Dezember bringen dann wiederum einen erheblichen Umsatzrückgang. Wie stark die Umsatzschwankungen im Laufe des Jahres sind, wird aus dem Unterschied ersichtlich zwischen tiefstem und höchstem Monatsumsatz, der rund 140 % ausmacht[91]

In der Herrenkonfektion treten die Saisonschwankungen mit der gleichen Ruckartigkeit, aber noch weit ausgeprägter als in der Damenkonfektion, auf. Die Saisontermine sind jedoch etwas verschoben. In der Hauptsaison können die Umsätze mehr als 100 % über dem Durchschnitt liegen, während sie in der stillen Zeit bis auf die Hälfte des Durchschnitts herunterzusinken vermögen. Im stärksten Monat, September, ist der Umsatz mehr als 2,5 mal so groß als in den ruhigsten Monaten, Januar und Juli. Es folgen hier die Ziffern der durchschnittlichen Monatsumsätze einer Herrenkleiderfabrik mittlerer Größe aus den Jahren 1927, 1928 und 1929,

90. Wittkowski, a.a.O., S. 30/31, Tabelle 1 (1924), 2 (1925), 3 (1926).
91. Richtzahlen für Damen- und Mädchenkleidung, Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel Nr. 6, S. 43, Berlin 1930.

die hochwertige, verhältnismäßig stark der Mode unterworfene Erzeugnisse herstellt, in Prozenten des jährlichen Gesamtabsatzes[92]:

Januar	4,2 %	Mai	8,3 %	September	14,2 %
Februar	8,3 %	Juni	5,0 %	Oktober	10,8 %
März	10,8 %	Juli	4,2 %	November	10,0 %
April	9,2 %	August	7,5 %	Dezember	7,5 %

Sowohl bei der Damen- als auch bei der Herrenkonfektion sind die Höhepunkte zur Deckung des Sommer- und Winterbedarfs, die den Betrieben oft eine Produktion über die Kapazität hinaus abfordern, stark hervorspringend. Es bedarf keiner besonderen Erwähnung, daß sich die Disposition von Materialeinkauf, Fertigung und Versand hierauf entsprechend einstellt. Seit dem Kriege pflegen die großen Einzelhandelshäuser für die Festverkäufe Ostern, Pfingsten und Weihnachten oft besondere Bestellungen zu vergeben, die erneute Nachfragemaxima schaffen.

In der Vorkriegszeit gab der Einzelhandel seine Aufträge meist längere Zeit vorher zu bestimmten Terminen ab, so daß mit ungefähr gleichmäßigem Beschäftigungsgrad in der Saison gerechnet werden konnte. In der Nachkriegszeit ist dieses Gleichmaß immer mehr verschwunden und durch stoßweises Einsetzen sowie ruckweisen Abbruch in zeitlicher Zusammendrängung ersetzt worden.

Immerhin vermag sich die Industrie den in gewissen Grenzen voraussehbaren regelmäßigen Saisonschwankungen auf verschiedene Möglichkeiten anzupassen: Entweder sie wälzt durch die Wahl der Betriebsform (Verlag statt Fabrik) das Risiko der Schwankungen auf die Arbeiter ab, oder sie benutzt die stille Zeit zum Lageranbau, oder sie gleicht schließlich die Saisonschwankungen durch eine besondere, kompensative Zusammensetzung des Absatzes aus, d. h. sie versucht, irgendeinen Spezialmarkt zu gewinnen, dessen Saison nicht mit der allgemeinen Saison zusammenfällt.

Zu diesem regelmäßig wiederkehrenden Saisonverkauf gesellt sich aber ein Faktor von völlig irrationalem Charakter: die Witterung. Ein verspäteter Saisonbeginn, verursacht durch einen milden Herbst oder einen kalten Frühling, kann die Absatzdisposition völlig über den Haufen werfen. Für einen großen Teil der Bevölkerung lohnt es sich bei einem verkürzten Sommer nicht mehr, sich entsprechende leichte Kleidung anzuschaffen; man behilft sich mit der Garderobe vom Vorjahr. Entsprechendes gilt natürlich für einen milden Winter. Diese Absatzstörungen, die auch mit der sorgfältigsten

92. Entnommen aus: Helmut Köster, Die deutsche Herrenbekleidungsindustrie, Berlin 1932, S. 17.

Dordisposition nicht eliminiert werden können, verstärken den spekulativen Charakter der Konfektionsindustrie außerordentlich.

3. Mode und Betrieb

Wird die Marktlage der Konfektion schon durch die eben geschilderten Einflußfaktoren starken Bewegungen ausgesetzt, so wird darüber hinaus ihr Produktionsumfang ausschlaggebend beeinflußt durch die Mode, die selbstherrlich als Konjunkturgestalter auftritt. Werner Sombart, der sich mit der wirtschaftlichen Bedeutung der Mode in der kapitalistischen Wirtschaft eingehend beschäftigt hat[93], beschreibt ihre äußere Erscheinungsform kurz mit folgenden Worten: „In ständigem, raschem Wechsel gestalten weite, durch kein inneres Band zusammenhängende Kreise ihren Bedarf einheitlich, aus keinem anderen Grund, als weil es die Anderen auch tun“[94]. An dieser Definition ist für uns wichtig, daß die Mode rasch und überraschend auftritt, daß sie Gesellschaftsschichten erfaßt, die weder soziologisch noch territorial in einer inneren Verbindung stehen, und daß sie hierdurch eine Vereinheitlichung der Bedarfsgestaltung schafft.

Früher war die Mode ständisch und territorial begrenzt; das Tempo ihres Wechsels war schleppend. Durch ihre starke extensive und intensive Entwicklung ist sie nicht nur ein Faktor von maßgebender volkswirtschaftlicher Bedeutung geworden, sondern sie übt auch in ihrer Primäreigenschaft als Bedarfsphänomen auf die Gestaltung der Bekleidungswirtschaft einen derartig weittragenden Einfluß aus, daß die Beschaffenheit der Konfektionsbetriebe von ihr ausschlaggebend beherrscht wird.

Hauptzentrum der Mode, besonders der Damenmode, ist nach wie vor Paris. Allerdings wird seit dem Sommer 1933 durch die Errichtung eines „Deutschen Modeamtes“ versucht, die deutsche Konfektion von dem französischen Modediktat zu befreien und ihr eine gewisse Unabhängigkeit zu geben. Inwieweit dies wirklich gelingt, und ob dies dazu führt, das Tempo des Modewechsels wieder etwas zu verlangsamen und die verlustbringenden, oft vernichtenden stoßartigen Veränderung der Nachfrage abzudämmen, vermag erst nach längerer und sorgfältiger Beobachtung entschieden zu werden.

Die neuen Pariser Modelle werden im Frühjahr und im Herbst anläßlich großer gesellschaftlicher Ereignisse (z. B. der Rennen von Auteuil) durch eine verhältnismäßig beschränkte Anzahl berühmter Schneider, den „grands couturiers“, vorgeführt. Die Vertreter der maßgebenden Konfektionsfirmen und Modehäuser der ganzen Welt

93. Werner Sombart, Der moderne Kapitalismus, 2. Bd.
94. Werner Sombart, Die Mode, in „Textilzeitung“ vom 21. 9. 1927.

sind dann in Paris anwesend, um sich zu informieren und die eigene Produktion so schnell und so geschickt wie möglich der nunmehr mit gewissen Abweichungen vorausbestimmbaren Geschmacksrichtung anzupassen. Das bedeutet unter Umständen eine völlige Veränderung der Musterung für den deutschen Weber, einen Wechsel von Schnitt, Verarbeitung und Stoffwahl für den Konfektionär. Dieser Wechsel kann demnach eintreten:

1. zwischen den verschiedenen Rohmaterialien, heute Seide, morgen Wolle, übermorgen eine Mischung von beiden oder anderen Textilien,
2. zwischen den verschiedensten Schnittarten, Farben und Zutaten.

Der Verbrauch in dem einen oder anderen modischen Artikel kann sofort die Nachfrage nach den übrigen Waren vernichten oder einer sterbenden Industrie erneut zur Blüte verhelfen. Es sei hier nur an die Fabrikation von künstlichen Blumen erinnert, die völlig am Absterben war, seitdem keine garnierten Hüte mehr getragen wurden. Die unerwartet stark einsetzende Nachfrage nach Blumenschmuck für Kleider jeder Art, Jacketts und Mäntel brachte diesen Produktionszweig zu neuem Leben.

Was bedeutet dieser geschilderte Modewechsel nun für die Disposition und weiterhin für die Betriebsgestaltung der Konfektionsindustrie im allgemeinen und für die Damen- bzw. Herrenkonfektion im besonderen?

Jeder Konfektionär ist gezwungen, Vorräte nicht nur an Stoffen zu halten, sondern auch zu Beginn der Saison für den laufenden Standardbedarf Fertigware auf Vorrat anzufertigen. Jede Änderung der Mode, die nun während der Saison eintritt, entwertet diese Vorräte, zwingt unter Umständen zum Schleuderverkauf und erschwert überdies die Fortführung des für den geregelten Geschäftsbetrieb notwendigen Absatzes, weil die Stoffbeschaffung in dem neuen modischen Artikel natürlich längere Zeit in Anspruch nehmen kann. Betriebe, die in der irrtümlichen Erwartung einer bestimmten Moderichtung fehldisponiert haben und hierdurch ihre flüssigen Mittel festlegten, können durch Entwertung ihrer Lager große materielle Verluste erleiden. Überdies müssen sie unter Umständen durch die mangelnde Möglichkeit, sich schnell neu einzudecken, noch einen kostspieligen Leerlauf mit in den Kauf nehmen. Es handelt sich bei einem Modewechsel natürlich nicht immer sofort um eine Entwertung bzw. Stillegung der ganzen Produktion, da billige Stapelwaren ihren modischen Charakter kaum ändern, solange sich in den besseren Warenarten der neue Modegenre noch nicht völlig durchgesetzt hat. Die starken Schwankungen im Absatz reichen aber bereits hin, um

die Rentabilität der einzelnen Betriebe zu gefährden. Liegt ein Betrieb, wie der Konfektionär sich ausdrückt, nicht richtig, so kann selbst eine vorausgegangene erfolgreiche Saison die Verluste der Fehlsaison nicht ausgleichen. Außerordentlich zahlreich waren in den vergangenen Zeiten die Fälle, in denen sonst sehr gut geleitete Unternehmungen durch ein oder zwei verfehlte Saisondispositionen ihre Solvenz verloren, ja sogar zum Konkurs getrieben wurden. Dies alles erschwert natürlich den Aufbau eines kontinuierlichen, für lange Zeit gleichartigen Produktionsganges, der die Voraussetzung für die Anwendung moderner Arbeitsmethoden und für die Rentabilität eines rationell durchgebildeten Fabrikbetriebes ist. Zusammenfassend ist zu sagen, daß den Vorteilen einer durch die Mode verursachten vermehrten Nachfrage und eines dementsprechend besseren Produktionsumfanges durch überraschendes Umschlagen schwere privat- und volkswirtschaftliche Schädigungen gegenüberstehen, und daß fernerhin der starke Modewechsel die sachliche Überlegenheit des modernen Fabrikbetriebes außerordentlich abschwächt (vgl. Kap. V B S. 118 ff.).

In der Herrenkonfektion ändert sich die Mode verhältnismäßig langsam und auch dann nur wenig merkbar. Sie zeigt sich nur in einem Wechsel der Musterung und der Farben der verwendeten Stoffe, ferner in begrenztem Ausmaße und unter starker Wahrung der traditionellen Form noch in kleineren, die Silhouette ändernden Variationen, wie z. B. Verbreiterung der Schultern, weitgeschnittenen Hosenbeinen, auf Taille gearbeiteten Sakkos etc. Die Bedeutung des Modewechsels tritt als Produktionsproblem hinter die Bedeutung der Saisonschwankungen zurück. Immerhin sind doch die Modeschwankungen im letzten Jahrzehnt im Verhältnis zur Vorkriegszeit viel zahlreicher geworden, so daß sie als irrationales Moment für die Gestaltung der Produktionsweise berücksichtigt werden müssen. Andererseits hat die modische Tendenz zur Vereinheitlichung, die sich manchmal bis zu einer Art Uniformierung steigert (Sportkleidung als Tagesanzug!), einen typisierten Massenbedarf erzeugt, welcher erst die sachliche Voraussetzung für systematische Arbeitsteilung, Mechanisierung und Fließarbeit schuf.

Ganz anders steht es mit der Damenkonfektion. Hier spielt die Mode eine weitaus größere Rolle. Der Erfolg der Unternehmen dieser Branche hängt viel weniger ab von der Vollkommenheit ihrer technischen Ausrüstung, von vorsichtiger Kostenrechnung und organisatorischer Durchbildung; er wird in starkem Maße beeinflußt von dem Instinkt für die gerade im Entstehen begriffenen, noch kaum wahrnehmbaren modischen Tendenzen, von Wendigkeit, schnellem Erfassen und Anpassen an die augenblickliche Geschmacksbildung, so daß

hier ohne Übertreibung gesagt werden kann, daß die händlerisch-intuitive Komponente die industriell-rationale überwiegt.

II. Die innere Betriebsgestaltung

1. Die Arbeitsverfassung

A. Das Verlagssystem

Für die Konfektionsindustrie als ausgesprochene Modeindustrie war von ihrer Entstehung bis zur heutigen Zeit mit einigen, aus der wirtschaftlichen Entwicklung heraus notwendig gewordenen Abweichungen die Hausindustrie, d. h. das Verlagssystem, die vorherrschende Betriebsform. Das Wesentliche hieran ist, daß hierbei keine Arbeiter mit festem, zeitlich befristetem Dienstvertrag im Hause des Unternehmers ihre Tätigkeit ausüben, sondern daß bestimmte Arbeiten im Werkvertrag vergeben werden, wobei das Vertragsverhältnis ohne Wahrung von Kündigungsfristen in dem Augenblick erlischt, in dem die Arbeit ordnungsgemäß abgeliefert wird. Die Entlohnung muß notwendigerweise das Stücklohnsystem sein, dessen Berechnungsgrundlage die Einheit der Arbeitsleistung unter Zugrundelegung einer tariflich festgesetzten Normaleinheitszeit ist. Eine Ausnahme hiervon bilden nur die Zuschneider und Konfektionäre, weil für ihre Arbeitsleistung höchste Genauigkeit notwendig ist, die durch eine Stückentlohnung gestört werden könnte. Ein großer Teil der Betriebskosten entsteht hier also proportional der hergestellten Produktionsmenge, während die fixen Kosten im Verhältnis gering sind. Auf die genauere prozentuale Relation von fixen zu variablen Kosten wird später noch eingegangen.

Die genaue Zahl der in der deutschen Konfektionsindustrie beschäftigten Heimarbeiter zu erfassen, war in den früheren Jahren nicht möglich. Die erste zuverlässige Produktionserhebung über die deutsche Bekleidungsindustrie hat das Statistische Reichsamt für das Jahr 1928 durchgeführt. Auf Grund von Erhebungen hat man die Zahl der in dieser Branche tätigen Heimarbeiter auf 220 000 bis 250 000 geschätzt.

Zum Vergleich sei hier eine Statistik des Deutschen Bekleidungsarbeiter-Verbandes gegenübergestellt, aus der man auch das Verhältnis der Heimarbeiter zur Gesamtarbeiterzahl ersehen kann[95].

	Gesamtzahl		Davon Heimarbeiter	
Jahr	männlich	weiblich	männlich	weiblich
1928	24 246	33 165	17 616	8 676
1929	22 125	31 026	15 167	11 372
1930	19 246	25 914	13 888	11 210

95. H. Köster, Die Deutsche Herrenbekleidungsindustrie, Berlin 1932, S. 11.

In der Herrenkonfektion erhalten die Arbeiter vom Unternehmer den fertig zugeschnittenen Stoff und die Zutaten mit nach Hause und arbeiten dort das Stück fertig. Hierbei gibt es einige Variationen: Manchmal wird neben dem zugeschnittenen Stoff auch noch das zugeschnittene Futter geliefert, manchmal werden die Stücke ungebügelt oder ohne Knopflöcher abgegeben, auch die Zuteilung des Nähgarnes wird verschieden gehandhabt. Prinzipiell wichtig für die hier behandelte Problemstellung ist, daß der Arbeiter stets das ganze Stück zu Hause fertigstellt, und daß eine Arbeitsteilung hierbei nicht stattfindet. Eine eventuelle Arbeitsteilung innerhalb der Familie in sogenannter Familiengruppenarbeit kann als unwesentlich hier übergangen werden. Dagegen muß als Ansatz zu einer Arbeitsteilung bzw. Arbeitsspezialisierung erwähnt werden, daß zu Beginn dieses Jahrhunderts in der Herrenkonfektion die Unternehmer dazu übergingen, ihre Arbeiter in Großstückarbeiter für die Herstellung von Sakkos und Mänteln und Hosen- und Westenschneider zu scheiden, um eine größere Genauigkeit bei der Fertigung der Produkte zu sichern.

In der Damenkonfektion hat sich das Verlagssystem besonders früh entwickelt, und zwar vorwiegend in der Form des sogenannten Zwischenmeistersystems. Hierbei wird der zeitraubende und umständliche Verkehr mit den vielen einzelnen Heimarbeitern einem oder mehreren Zwischenmeistern übertragen, die die Verantwortung für die rechtzeitige und einwandfreie Lieferung zu übernehmen haben. Die Zwischenmeister beschäftigen nun ihrerseits die zahlreichen Heimarbeiter, entweder im eigenen Kleinbetrieb oder außer dem Hause. Auf diese Weise ist die Trennung zwischen der Organisation der Herstellung und des Vertriebs deutlich durchgeführt. Der Konfektionär wird frei von allen fabrikatorischen Problemen und vermag sich ganz auf seine händlerischen und modischen Aufgaben zu konzentrieren. Arbeiter-Auslese, Arbeiter-Erziehung und Überwachung des Arbeitsvorganges werden völlig den Zwischenmeistern überlassen.

Aus alledem folgt: Der Verleger schafft sich durch die Dezentralisation des Risikos einen außerordentlich elastischen Produktionsapparat, der die Schwankungen der Konjunktur und der Mode anpassungsfähig mitzumachen versteht. Die Aufwendungen für Maschinen sind sehr niedrig. Auch die fixen Kosten für Miete, Beleuchtung, Heizung und Amortisation der Anlagen sind in Beziehung zum Umsatz und im Vergleich mit dem fixen Kostenanteil anderer Industriezweige geringfügig, da sie zum Hauptteil auf die Heimarbeiter abgewälzt werden. Aus dem gleichen Grunde fällt bei Er-

weiterung der Produktion das Problem der verstärkten Raum- und Maschinenbeanspruchung bzw. die Gefahr vermehrter Kapitalfestlegung in neuen Maschinen und weiteren Arbeitsräumen ganz fort. Das Betriebskapital wird in Material und Löhnen angelegt und verhältnismäßig schnell umgeschlagen. Wie gesagt, es verschafft sich der Verleger durch die Beschäftigung von Heimarbeitern einen außerordentlich wendigen Apparat, der bei steigender Nachfrage ohne weiteres vergrößert und in Krisenzeiten leicht verkleinert werden kann, da er an keine gesetzlichen Kündigungsfristen gebunden ist. Zu der Kostenersparnis an Arbeitsräumen und deren Erhaltung tritt noch die Billigkeit der Heimarbeit selbst hinzu, da der Unternehmer hier einen Teil der sozialen Lasten erspart.

Neben diesen ausgesprochenen, auf der Kostenseite liegenden Vorteilen des Verlagssystems gibt es aber auch eine Reihe schwerwiegender Nachteile: Dem Verleger fehlt vor allem jegliche Kontrolle über die Qualität der Verarbeitung, sofern man diese nicht bei dem fertigen Kleidungsstück noch anläßlich der Abnahme nachträglich durchführen kann. Bei der Herrenkonfektion ist diese Kontrolle nur sehr beschränkt möglich — einer der Gründe, aus dem sich die Heimarbeit bei der Herrenkonfektion nicht so zu behaupten vermochte wie bei der Damenkonfektion. Infolge der starken Dezentralisation ist auch eine Arbeitszerlegung und damit eine Rationalisierung des Produktionsprozesses undurchführbar. Ein weiterer Nachteil zeigt sich in dem geringen Kontakt zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Der freie, an keine Kündigungsfristen gebundene Werkvertrag, der in Zeiten der Absatzstockung die Rettung des Betriebes bedeuten kann, hat in Zeiten aufsteigender Konjunktur große Nachteile. Diese lockere Beziehung verhindert das Entstehen eines an den Betrieb gebundenen, zuverlässigen, technisch geschulten Arbeiterstabes, der jederzeit eingesetzt werden kann. Die Heimarbeiter haben gewöhnlich noch einen Nebenberuf (Garten- oder Feldbebauung), was eine unregelmäßige und wenig intensive Produktionsweise und als Folge hiervon weiterhin Unzuverlässigkeit bei der Einhaltung der Lieferungsfristen mit sich bringt. Zu allerlei Nachteilen führt z. B. auch noch der Umstand, daß besonders die Zwischenmeister des öfteren für mehrere Firmen gleichzeitig tätig sind. Die guten Modelle kommen dabei leicht den Konkurrenzfirmen zu Gesicht, entweder durch Unachtsamkeit des Zwischenmeisters oder auch durch Unredlichkeit; allerdings machen sich diese Mißstände nur in der Damenkonfektion bemerkbar.

Es gibt im Verlagsgeschäft der Damen- wie der Herrenkonfektion drei verschiedene Arten des Zwischenmeisterbetriebes:

1. Den geschlossenen Zwischenmeisterbetrieb, bei dem in der eigenen Werkstätte des Zwischenmeisters unter seiner Leitung und Mitwirkung die Arbeit fertiggestellt wird. In diesen kleinen Betrieben sind gewöhnlich 15—30 Menschen tätig, so daß eine weitgehende Arbeitsteilung mit Überwachung der Arbeitsqualität durchgeführt werden kann. Es werden gelernte und ungelernte Arbeiter beschäftigt.

2. Den gemischten Zwischenmeisterbetrieb, eine Vereinigung der eben beschriebenen Art mit der Heimarbeit. Hier werden nur die besonderer Kontrolle bedürfenden Arbeiter im Betriebe des Zwischenmeisters ausgeführt, während die leichteren Arbeiten, die eine Kontrolle weniger benötigen, außer Hause erledigt werden. Zu diesen Nebenarbeiten werden meist geringer bezahlte Frauen herangezogen, die nebenher ihren Hausstand versehen müssen.

3. Den vermittelnden Zwischenmeisterbetrieb, bei dem der Zwischenmeister nur die Funktion der sonst der Unternehmerfirma angegliederten Arbeitsausgabe- und Annahme-Abteilung ausübt. Er arbeitet also selber gar nicht mit, weshalb von den Gegnern des Zwischenmeistersystems gerade gegen ihn der Vorwurf des „Sweating" erhoben wird.

Besonders das erste System der Werkstättenarbeit hat sich seit dem Kriege ständig vergrößert, weil die Kontrolle der Arbeit und der Verarbeitung aus Gründen der Hebung der Konfektionsleistung notwendig wurde. Man findet heute oft sogar bis zu 80 Menschen in dem Betrieb des Zwischenmeisters tätig. Es ist ohne weiteres verständlich, daß kein großer Unterschied mehr von dieser Stufe bis zum Fabrikbetrieb besteht. Gewöhnlich sind zwei der geschilderten Betriebsformen gemischt, es kommt aber auch öfter vor, daß reine Heimarbeit, Zwischenmeistersystem und Fabrikbetrieb nebeneinander bestehen. Welche der Betriebsformen in den einzelnen Unternehmen eingeführt sind, richtet sich sehr oft ausschlaggebend nach dem Standort. In den Großstädten, in denen ein starkes Angebot von Arbeitskräften vorhanden ist, wo sich besonders Frauen von kleineren Beamten und Arbeitern zu der leicht erlernbaren Heimarbeit als Nebenbeschäftigung drängen, wird Heimarbeit und Zwischenmeisterbetrieb vorherrschen. In der Provinz dagegen, wo man nicht jederzeit auf ein Heer von Arbeitsuchenden zurückgreifen kann, zieht man den Fabrikbetrieb mit einem festen angelernten Arbeiterstamm vor,

oder man schafft sich durch Verwendung von Maschinen eine größere Unabhängigkeit von der menschlichen Arbeitskraft.

Die Schwierigkeiten, welche sich der Einführung der Fabrikarbeit entgegenstellen, sind, trotz der unzweifelhaft vorhandenen Tendenz, sich von den veralteten Methoden der Heimarbeit abzuwenden, immer noch so beträchtlich, daß man auch heute noch nicht von einer vollkommenen Durchsetzung der Konfektion mit Fabrikarbeit sprechen kann.

B. Werkstatt und Fabrikbetrieb

Im Gegensatz zum Verlagssystem ist beim Fabrikbetrieb der gesamte Herstellungsprozeß in den Räumen des Unternehmers zentralisiert. Es ist die Möglichkeit gegeben, mit den modernsten Spezialmaschinen für sehr viele Teilfunktionen zu arbeiten und überhaupt alle neuzeitlichen technischen Mittel anzuwenden. Dadurch muß natürlich wesentlich mehr Kapital investiert werden. Andererseits kann hier, im Gegensatz zum Verlagssystem, eine weitgehende Arbeitsteilung angewendet und damit eine Steigerung der Ergiebigkeit der Arbeitskraft des Einzelnen erzielt werden. Die Vorteile des Fabriksystems liegen also vorwiegend auf produktionstechnischem Gebiet.

Entsprechend der Durchdringung mit rationellen Arbeitsmitteln und Arbeitsmethoden gibt es drei Stufen des Fabriksystems[96]:

1. Die kleinere Betriebswerkstatt, in der nur Arbeitsspezialisierung, aber keine weitgehende Arbeitsteilung herrscht. Das ganze Stück wird meist von einem Arbeiter angefertigt. Maschinen sind kaum vorhanden, außer Nähmaschinen und eventuell einfacheren Spezialmaschinen, wie Knopflochmaschinen etc. Es besteht hier starke Ähnlichkeit mit der Heimarbeit.
2. Die Fabrik mit ausgedehnter Arbeitsteilung bei Vorherrschen der Handarbeit.
3. Die Fabrik mit weitgehendster Arbeitsteilung und weitgehendster Anwendung von Maschinen zur Arbeitsverrichtung bis zur amerikanischen Fließarbeit und dem laufenden Band.

a) Die Damenkonfektion

In der Damenkonfektion vermag das Fabriksystem erst langsam und nur zögernd Fuß zu fassen. Durch den saisonmäßig und modisch

96. Leitzke, a.a.O., S. 33.

bedingten starken Wechsel des Beschäftigungsgrades ist das Heimarbeitssystem mit seiner vorher geschilderten Anpassungsfähigkeit immer noch die adäquateste Betriebsform: Neueinstellung und Entlassung von Arbeitskräften richten sich ausschließlich nach der jeweils vorliegenden Nachfrage. Das Risiko ist dezentralisiert, und die Zwischenmeisterwerkstatt bzw. die einzelnen Heimarbeiter tragen das Risiko der schwankenden Produktionskosten in Gestalt eines wechselnden Arbeitseinkommens. Der Unternehmer kann die stärkste Raumökonomie ausüben. Er vermag seine Anlagekapitalien auf ein Minimum zu reduzieren und dadurch sein Risiko allein auf die Disposition zu beschränken. Hinzu kommt, daß er in den Zwischenmeistern ein ganzes Heer von geübten Aufsichtspersonen gleichsam kostenlos und in völlig losem Vertragsverhältnis zu seiner Verfügung hat, während er im Fabrikbetrieb hierfür erhebliche Beträge aufwenden und sich langfristiger binden müßte. Es ist auch für die Bewertung der Angebotsqualität der weiblichen Arbeitskräfte von Bedeutung, daß die Abneigung gegen die Fabrikarbeit bei den weiblichen Arbeitskräften sehr stark ist, und daß die heute herrschende Tendenz, die Frau wieder mehr von der Arbeitsstätte fort an das eigene Heim zu binden, diese Abneigung noch verstärkt.

Natürlich machen sich auch die vorher aufgezählten Nachteile der Heimarbeit besonders in Zeiten starker Nachfrage und bei Qualitätsarbeit — so paradox dies auch zuerst klingen mag — unangenehm bemerkbar; so vor allem die Abhängigkeit von einer Anzahl kleinster Produzenten, ferner die Unmöglichkeit, kontrollieren zu können, ob der Zwischenmeister bzw. die Heimarbeiter das übergebene Material sorgfältig und genau verarbeitet haben und keinen allzu großen „Schmutz" gemacht haben. Trotzdem überragen in der Damenkonfektion die Vorteile die Nachteile ganz erheblich, denn das saisonmäßige und modische Risiko ist doch allzu bedeutend, als daß der Leerlauf umfangreicher Betriebsanlagen ohne weiteres ertragen werden könnte. Es kommt hinzu, daß der Fabrikbetrieb ein Gleichmaß auch der Musterung erfordert, das in der Damenkonfektion trotz der vorher geschilderten Nivellierung der Mode noch nicht in ausreichendem Umfang erreicht wird. Der in den letzten Jahren immer deutlicher werdende Zug zur Massenproduktion hat allerdings bei den Großbetrieben der Damenkonfektion bereits bewirkt, daß der Primat der Musterung stärker in den Hintergrund gedrängt wird, und daß fabrikationstechnisch-kalkulatorische Momente mehr an Bedeutung gewinnen. Es sind daher auch in der Damenkonfektion die ersten Anzeichen für eine Abkehr von dem Heimarbeitssystem zu verzeichnen. Zwei Betriebe der Berliner Mäntelkonfektion (Wolfsky und Cerf) sind in den letzten Jahren dazu übergegangen, einen Teil

ihrer Produktion in eigenen Großwerkstätten herstellen zu lassen, in denen also Fabrikarbeiter unter Leitung eines Zwischenmeisters für Rechnung des Unternehmers arbeiten. Allerdings ist gegen die Arbeitsmethoden dieser Firmen von verschiedenen Seiten Kritik laut geworden; nach Angaben der Unternehmer hat sich aber dieser erste Versuch durchaus bewährt. Es muß jedoch nachdrücklich darauf aufmerksam gemacht werden, daß es sich hier um Unternehmen handelt, die zu den bedeutendsten ihrer Branche in Deutschland gehören, die infolge von Millionen-Umsätzen ihre Anlagen voll auszunutzen vermögen. Diese Firmen sind auch nicht vollständig zum Fabriksystem übergegangen, sondern sie lassen, um den Belastungen der Produktionsschwankungen entsprechend auszuweichen, immerhin doch etwa zwei Drittel ihrer Gesamtproduktion in Heimarbeit herstellen.

Eine über mehrere Jahre sorgfältig durchgeführte Unkostenstatistik ergab in einem der genannten Betriebe den Nachweis, daß infolge der Arbeitsteilung und infolge Anwendung moderner Bügelmaschinen im Fabrikbetrieb der Lohnanteil am fertigen Stück um 20 % niedriger war als in der Heimindustrie. Trotzdem kann von einem Durchsetzen des Fabrikbetriebes, das einer Verdrängung der Heimarbeit gleichkäme, aus den geschilderten Gründen nicht die Rede sein.

b) Die Herrenkonfektion

Ganz anders liegen die Dinge in der Herrenkonfektion. Im Jahre 1924 wurde noch bei den Verhandlungen um den Reichstarifvertrag der Bekleidungsarbeiter von Seiten der Arbeitgeber angegeben, daß in der Herrenkonfektion mindestens 90 % aller Beschäftigten in Heimarbeit tätig sind[97], während in den darauffolgenden Jahren bei wachsender Verbesserung des Produktionsstandards die Fabrikarbeit gegenüber der Heimarbeit sehr stark zunahm. Vor allem drängte die Unmöglichkeit einer scharfen Qualitätskontrolle, die gerade bei der Herrenkonfektion äußerst wichtig ist, und die Schwierigkeit einer erfolgreichen Erziehungsarbeit der minder bezahlten Kräfte zu Gleichmaß und sozusagen maschineller Korrektheit in der Verarbeitung immer mehr zur Zentralisierung in der Fabrik und zur Anwendung von Maschinen. Auch das Fehlen eines kontinuierlichen und gelernten Arbeiterstammes machte sich mit dem Steigen der Nachfrage nach Fertigkonfektion nach der Stabilisierung recht störend bemerkbar. Das Angebot guter Einzelschneider, an denen vorher bei sinkender Konjunktur kein Mangel war, wurde immer knapper. Es fehlte überdies an geeignetem Nachwuchs, da

97. „Der Bekleidungsarbeiter", Nr. 6, vom 8. 2. 1931.

der Heimarbeiter kein Interesse daran hatte, Lehrlinge auszubilden. Die Beschäftigung ungelernter Arbeiter in größerem Ausmaß erfordert aber ständige scharfe Kontrolle und Arbeitsteilung.

Ferner benötigte die wachsende Verkürzung der Lieferfristen des Einzelhandels — sowohl eine Folge der Knappheit an flüssigem Kapital als auch des Einsetzens der schon oben erwähnten starken Nachfrage nach Fertigkonfektion — einen schnell reagierenden und prompt funktionierenden Produktionsapparat; derartigen Ansprüchen vermochte jedoch die ihrer Struktur nach schwerfällige Heimarbeit nicht zu entsprechen. Nicht zuletzt war es noch die gefährliche Konkurrenz Amerikas, die mit einer Flut von auf modernen Spezialmaschinen hergestellter Stapelware den deutschen Markt zu überschwemmen drohte. Nun galt es für den Fabrikanten, durch Massenproduktion die Kosten derartig zu senken, daß es gelang, die amerikanische Konkurrenz mit billigen und noch tragbaren Preisen aus dem Felde zu schlagen und gleichzeitig zur Erzielung einer Massennachfrage, die wiederum Voraussetzung einer Senkung der Produktionskosten war, neue Käuferschichten von der teuren Maßkleidung zur Konfektionsarbeit hinüberzuziehen. Durch eine Senkung der Fertigungslöhne war eine Verbilligung der Produktion nicht zu erreichen. Diese Löhne waren im Gegenteil von 1924 bis 1928 dauernd gestiegen. Die Stundenlöhne betrugen in der Herrenoberkleidungsindustrie in ihrer absoluten Höhe (Nominallöhne), nur als Preisbildungsfaktor betrachtet[98]:

	RM
April 1924	0,62
Januar 1925	0,71
August 1925	0,77
Februar 1927	0,835
September 1927	0,92
September 1928	1,02

Man sieht also eine Steigerung um fast 65 % (der Lebenshaltungsindex war in etwa der gleichen Zeit von 127 auf 151 gestiegen, also um 20 %). Dies alles führte zur Benutzung von Spezialkonfektionsmaschinen, zur Fließarbeit und zum laufenden Band, alles Mittel und Methoden, die nur im Werkstättenbetrieb möglich waren. Tatsächlich ist auch der Anteil der Werkstattarbeit im Verhältnis zur

98. Lt. Angaben des Deutschen Bekleidungsarbeiter-Verbandes; ferner Erich Gottfeld, Überstarker Lohndruck bei Herrenkonfektion, „Konfektionär", Nr. 10 vom 22. Januar 1931.

Heimarbeit im letzten Jahrzehnt ständig gestiegen. Es waren in der Herrenkonfektion beschäftigt[99]:

Jahr	Werkstättenarbeiter	Heimarbeiter
1907	505	9 843
1909	1 590	8 564
1910	1 468	15 559
1912	2 796	16 717
1913	4 289	26 382
1920	12 168	22 842
1921	11 554	22 217
1924	16 553	27 832
1925	16 272	27 824
1928	31 110	26 301
1929	26 018	27 133

Besonders deutlich zeigt sich die starke Zunahme der Werkstattarbeiter, wenn man die Vorkriegszahlen mit den Zahlen von 1920 vergleicht. Auch der Kampf gegen die amerikanische Konkurrenz und der Übergang zur Fabrikarbeit treten klar in Erscheinung bei Gegenüberstellung der Zahlen von 1925 mit denen von 1928. Um jedoch zu einwandfreien Größenverhältnissen zu kommen, muß man versuchen, die in den Zahlen der Werkstattarbeiter enthaltenen Arbeiter für die Zwischenmeisterwerkstätten zu eliminieren. Nach einer im Jahre 1925 von der gleichen Stelle durchgeführten Erhebung ohne Zwischenmeister kommen hierfür ca. 50 % in Abzug. Zieht man hieraus den Vergleichsschluß auf die anderen Jahre, so ist der Anteil der Werkstattarbeit rein zahlenmäßig an der Produktion von 1929 gegenüber 1913 von $^1/_{10}$ auf $^1/_3$ gestiegen. In Wirklichkeit ist aber der Anteil der Werkstattarbeiter — nämlich beim Vergleich der produzierten Warenmengen — noch wesentlich größer. Durch die Einführung von Maschinen in den Betrieben wurde, wie schon dargelegt, eine gesteigerte Produktionsmenge hervorgebracht. Die Zunahme der Kraftmaschinen-Verwendung in der Bekleidungsindustrie[100] mag durch folgende Zahlenreihen veranschaulicht werden. Es waren vorhanden[101]:

Kraftmaschinenleistung in PS	
1875	175 667

99. Erhebungen des Deutschen Bekleidungsarbeiter-Verbandes.

100. Kleider- und Wäscheherstellung, Kürschnerei, Hut-, Mützen- und Putzmacherei, Korsetts, Krawatten, Handschuhe und Schuhe sind bei der gewerblichen Betriebszählung vom Jahre 1925 in der Bekleidungsindustrie zusammengefaßt.

101. Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 418, S. 8.

1895	530 385
1907	1 034 229
1925	1 392 092

Auf 100 beschäftigte Personen entfallen PS[102]:

1875	8,9
1895	22,7
1907	40,7
1925	52,4.

Es ist klar, daß durch die Zunahme der Maschinen eine beträchtliche Anzahl von Arbeitskräften gespart wurde. So betrug z. B. nach Erhebungen des Deutschen Bekleidungsarbeiter-Verbandes die Durchschnittszahl pro Betrieb 1913 60 und 1925 nur 40,6. Die weiter oben dargelegte Zunahme der Werkstattarbeiter nach 1925 bedeutet also, produktionsmäßig gesehen, eine weitere ungefähre Steigerung um ein Drittel.

Sobald einmal der Werkstättenbetrieb überhaupt eingeführt war, sobald also die Arbeiter in einer Reihe zusammenhängender Arbeitsräume untergebracht waren, drängte sich sofort das Problem einer systematischen Arbeitsteilung auf. Nach amerikanischem Vorbild bemühte man sich, die Arbeit so zu teilen, daß alle Lücken und Pausen im fortlaufenden Arbeitsprozeß vermieden, alle unnötigen Wege, alle unproduktiven Handgriffe ausgeschaltet wurden. Betriebswirtschaftliches Denken durchdrang Werkstatt und Büro. Der gesamte Arbeitslauf wurde an Hand graphischer Darstellungen untersucht, damit keine Energie verloren gehe, denn vergeudete Energie bedeutete Kräfteverschwendung und somit unnötige Kosten. Diese Fließarbeit, ebenso wie die bald darauf einsetzende Mechanisierung, d. h. die Ersetzung der menschlichen Kraft durch arbeitsparende Maschinen, führte auf Grund von produktionstechnischen Erwägungen zu einer Steigerung der Kapazität, bedauerlicherweise jedoch unter Hintansetzung der kaufmännischen Gesichtspunkte. Allerdings machte sich dieser Fehler in den Jahren 1927—1929 noch nicht allzu störend bemerkbar, da der Markt infolge der starken Preisverbilligung den neuen Warenfluß aufzunehmen vermochte. Erst etwa in den Jahren 1929/30 setzte die Reaktion auf die allzu einseitig produktionsmäßig eingestellte Betriebsgestaltung ein.

Ein typisches Beispiel für die Verringerung der Arbeitszeit durch die Einführung von Fließarbeit in einem amerikanischen Betrieb gibt Mauer[103] in seiner Darstellung amerikanischer Rationali-

102. Statistik des Deutschen Reichs, Bd. 418, S. 8.
103. Mauer, Querschnitt durch die amerikanische Herrenkonfektion, Jahrgang 1928, Nr. 18 u. 22, in der „Deutschen Konfektion".

sierungsmethoden. In einer amerikanischen Fabrik benötigt man für die Herstellung eines Beinkleides 50,4 Minuten. In dem deutschen Reichstarif, der auf der alten Arbeitsmethode basiert, wird die Arbeitszeit für ein Beinkleid noch mit einer Mindestdauer von 110 Minuten in der niedrigsten Klasse angegeben. Nach Einführung der von Hand zu Hand gehenden fließenden Arbeit wird aber auch schon in deutschen Werkstätten eine Leistung von durchschnittlich 62 Minuten für das gleiche Arbeitspensum erzielt.

Um die Fließarbeit in einem Betrieb wirklich nutzbringend zu verwerten, müssen vorher eingehende und sorgfältige psychotechnische Studien unternommen werden. Es genügt aber auch nicht, mit der Stoppuhr in der Hand die Zeitdauer der einzelnen Handgriffe und Arbeitsvorgänge festzustellen. Darüber hinaus müssen die gewonnenen Erfahrungen vor allem den technischen und den wirtschaftlichen Bedingungen des Betriebes organisch angepaßt werden. Mit noch stärkerer Rechenhaftigkeit muß vorgegangen werden, wenn es sich darum handelt, die Handarbeit durch Maschinenarbeit und als letzte Konsequenz durch das laufende Band zu ersetzen, wodurch unter Umständen ein Mehrfaches des Produktionsvolumens erzielt werden kann. Es kommt aber nicht nur auf die hergestellte Menge an, sondern auch darauf, ob der Absatz für diese gesteigerten Mengen vorhanden ist, und ob der Markt nicht mit einem Absinken des Preises reagiert. Vor allem aber ist es wichtig, ob eigene flüssige Mittel für den Ankauf der neuen Maschinen vorhanden sind, oder ob hierfür Kapital entliehen werden muß und Amortisation nebst Zinsen die durch den vergrößerten Umsatz erzielten Gewinne resorbieren oder — was oft der Fall war — noch übersteigen.

Als Beispiel für die starke Arbeitsteilung in den Großbetrieben der Herrenkonfektion sei erwähnt, daß eine Stettiner Firma bei einer Produktion von rund 4000 Großstücken in der Woche an einem Anzug ungefähr 70 Arbeitskräfte beschäftigte, in amerikanischen Fabriken sollen Aufteilungen des Arbeitsvorganges bis auf 92 Arbeiter pro Anzug vorgenommen werden[104].

Aus dem vorher Geschilderten geht hervor, daß Mechanisierung und erst recht Maschinisierung nur bei entsprechend hohem Produktionsvolumen möglich sind. Nach Lewin[105] soll die Mindeststückzahl für eine rentable Werkstättenarbeit 200 Großstücke pro Woche sein.

104. Erich Gottfeld, Herrenkonfektion — Heimarbeit — Fließarbeit, Berlin 1933.

105. Erich Lewin in der „Deutschen Konfektion" vom 14. Mai 1928.

An anderer Stelle[106] wird als tägliche Mindestproduktionsmenge in Betrieben der Herrenoberkleidungs-Industrie 80—100 Stück angegeben. Es ist jedoch wohl kaum angängig, eine absolute Mindeststückzahl dafür anzusetzen, wann die Fließarbeit rentabel wird. Die Feststellung einer optimalen Leistung, sofern man diese nicht nur rein technisch, sondern gesamt-betrieblich aufgefaßt haben will, läßt sich nur im Zusammenhang mit sämtlichen anderen, für den vorliegenden Fall zutreffenden Faktoren vornehmen.

Ob allerdings die deutschen und ausländischen Märkte gewillt wären, eine Produktionsmenge aufzunehmen, wie sie durch Fließarbeit und durchgreifende Mechanisierung erzielt würden, erscheint im Augenblick zweifelhaft. Bisher stand z. B. die deutsche Produktion der Herrenkonfektion, die meist in Klein- und Mittelbetrieben durchgeführt wird, noch weit hinter der rein großbetrieblichen amerikanischen Herrenkonfektionsindustrie zurück.

Nach einer Erhebung[107] vom Jahre 1927 wurde in Amerika Herren- und Knabenkonfektion insgesamt im Werte von 4,6 Milliarden Dollar produziert. In den regulären[108] Fabriken wurden im Jahre 1929 für rund 3,5 Milliarden Dollar Herren- und Knabenkonfektion hergestellt[109]. Der Umfang der einzelnen Unternehmen war, bemessen am Wertumsatz, annähernd doppelt so groß wie der der Damenkonfektionsbetriebe. Während er dort ungefähr 211 000 Dollar im Durchschnitt je Betrieb betrug, machte er bei der Herrenkonfektion rund 385 000 Dollar je Betrieb aus.

Die stärkere fabrikmäßige Orientierung der Herrenkonfektion wird am deutlichsten aus dem Umfange der Maschinen-Investition (gerechnet nach der Zahl der PS) der Unternehmen ersichtlich. Sie ist bei den Herrenkonfektionsfabriken ungefähr dreimal so groß (15,1 gegen 4,4 PS je Unternehmen) wie in der Damenkonfektion.

Das Statistische Reichsamt[110] hat für das Jahr 1928 festgestellt, daß Deutschland Herren- und Knabenkonfektion im Werte von nur ca. 444 Millionen Mark produzierte; der deutsche Absatz betrug in der gleichen Zeit 647 Millionen Reichsmark[111].

---

106. Mauer, Querschnitt durch die amerikanische Herrenkonfektion, „Deutsche Konfektion", Jahrgang 1928, Nr. 18 und 22.
107. „Bekleidungsgewerkschaft" vom 5. 10. 1929.
108. Reguläre Fabriken (regular factories) im Gegensatz zu den ausschließlich auf Lohnfabrikation eingestellten Betrieben.
109. 15th Census of U.S., Volume II, Manufacturers, Washington 1929, erschienen 1933, S. 372 und 356.
110. „Wirtschaft und Statistik", Jahrgang 1931, Nr. 1, S. 3.
111. Statistisches Jahrbuch 1933, S. 118.

Wie schon erwähnt, werden durch Einführung von menschenkraftsparenden Maschinen die auf dem Wege der fließenden Arbeit erzeugten Produktionsmengen noch wesentlich erhöht. So beträgt die Durchlaufszeit der Ware durch den Produktionsprozeß in der Herrenoberkleidungs-Industrie bei Fließanfertigung nur etwa ein Drittel derjenigen bei Heimarbeit, und zwar gelten folgende Arbeitszeitwerte bei einer bestimmten landesüblichen Qualitätsserie:

	Heimarbeit	Fließarbeit
für einen Sakko	20 Stunden	6,30 Stunden
für eine Weste	3 Stunden	1,05 Stunden
für eine Hose	5 Stunden	2,00 Stunden
für einen Anzug	28 Stunden	9,35 Stunden[112].

Für die Herrenkonfektion kommen hierfür hauptsächlich die Spezialmaschinen der Singer-Company in Frage, die in ungefähr 35 verschiedenen Ausführungen auf den Markt gebracht werden. Da ist z. B. die Schnell-Nähmaschine, welche 3000 Stiche in der Minute leistet, ferner die Knopflochmaschine, die für die Ausarbeitung eines einfachen 3 cm breiten Knopfloches 5 Sekunden benötigt, wobei allerdings die Arbeitsvorbereitung mit einer wesentlich längeren Zeit, nämlich mit einer Minute, hinzugerechnet werden muß. Die Maschine schneidet das Knopfloch, näht es aus, verriegelt es und schneidet auch den restlichen Faden ab. Nach dem Reichstarifvertrag wird für die Ausarbeitung des gleichen Knopfloches mit der Hand 12 Minuten berechnet[113]. Hand- und Maschinenarbeit sollen hierbei gleichwertig sein. Die Klappenpikiermaschine liefert exaktere Arbeit, als dies bei Handarbeit möglich ist; sie erspart überdies 50 % der Arbeitszeit. Die Einfaß- und Staffiermaschine erspart sogar ungefähr 66 % der Arbeitszeit. Die Leinenpikiermaschine verbessert die innere Verarbeitung des Stückes wesentlich, denn der „Plack" wird bedeutend haltbarer, als wenn er mit der gewöhnlichen Nähmaschine gemacht wird[114]. Ferner gibt es noch Knopfannäh-, Mehrnadel-, Umstech-, Kräusel-, Reih-, Ausstech-, Knappnaht-, Saum-, Kantensteppund Kantensturzmaschinen, die alle eine enorme Zeitersparnis und zum größten Teil auch eine exaktere Arbeit erzielen. Ferner gibt es noch eine Reihe von Bügelmaschinen, die dem Außenstehenden durch die in den letzten Jahren stark verbreiteten sogenannten „amerikanischen Bügelanstalten" zum Aufbügeln und Aufdämpfen von

112. Gottfeld a.a.O., S. 57.
113. Reichstarifvertrag, Position 360.
114. Leitzke, a.a.O., S. 51.

Herren- und Damenkleidung bekannt sind. Auch sie sollen bessere Arbeit liefern als die Handbügeleien, obwohl dies durch die Handarbeiter selbst heftig bestritten wird. Am bekanntesten sind die Bügelmaschinen der Firma Hoffmann-Berlin, bei denen die zu bügelnd enTeile unter Verwendung von Preßplatten unter Dampf gesetzt werden. Es gibt für Herrenbekleidung z. B. Universalpressen für sämtliche Bügelarbeiten, spezielle Leinwand-, Brust-, Fasson-, Kanten-, Kragenabbügel-, Schulter-, Vorderteil-, Seitennaht-, Rücken-, Westen-, Hosen-, Hosenbund-, Mantel-Bügelpressen.

Die Folge dieser Maschineneinführung war natürlich eine erhebliche Verbilligung des Produktes, so daß im Kampf zwischen Heimarbeit und Fabrikbetrieb die Hausindustrie immer mehr zurückgedrängt wurde. Die in Fließarbeit hergestellte Herrenkonfektion sollte schon 1929 um 6—8 % billiger angeboten worden sein als die handwerklich hergestellte gleiche Qualität[115]. In der Zwischenzeit ist die Differenz bestimmt noch beträchtlich größer geworden.

Als letzte Konsequenz der Mechanisierung hat in Deutschland auch das laufende Band in der Herrenkonfektion vereinzelt Eingang gefunden. Es wird darunter die Arbeit an einem mechanisch fortbewegten Band verstanden, das dem Transport der einzelnen Arbeitsteile von der einen zur anderen Arbeitsstelle dient und dadurch Lücken im Produktionsprozeß überwindet. Die erste Firma, welche in Deutschland diese menschenkraftsparende Arbeitsmethode einführte, war die Dürkopp-AG, Bielefeld; ihre Fließbandanlagen werden von der gesamten Bekleidungsindustrie als vorbildlich bezeichnet. Die Anlage selbst besteht nach einer Beschreibung von Leitzke[116] aus einem Antrieb- und Schlußaggregat sowie dem eigentlichen, auf Stützen montierten Laufband. Durch eine Stellvorrichtung ist die Geschwindigkeit des Bandes regulierbar, und der Fabrikant hat so die Möglichkeit, die Belegschaft ganz allmählich auf Höchstleistung zu bringen. Die Arbeit wird meistens von Näherinnen ausgeführt, die an transportablen, mit Einzelantrieb ausgerüsteten Motorgestellen sitzen.

Vom produktionstechnischen Standpunkt aus gesehen, bietet das laufende Band eine Reihe von Vorteilen: Durch das mechanisch rotierende Band ist eine gleichbleibende Produktionsleistung gesichert und die Herstellungsdauer wesentlich verkürzt. Auch die Lohnermittlung bietet einen Anreiz zur Steigerung der Arbeitsleistung; bei dieser Betriebsform ist für die Entlohnung nämlich meistens das

115. „Vossische Zeitung", Nr. 194 vom 25. April 1929.
116. Leitzke a.a.O., S. 54.

Scheckſyſtem eingeführt, das darin beſteht, daß ein Scheck, der einen beſtimmten Geldwert darſtellt, je nach der Unterteilung des Produktionsprozeſſes in Arbeitsgänge, für jede Teilarbeit eine Nummer enthält. Jede Arbeitskraft, die eine von den Teilarbeiten verrichtet, ſchneidet die betreffende Nummer aus dem Scheck heraus, ſammelt alle Nummern und läßt ſie vom Meiſter abſtempeln. Im Lohnbüro wird dann die Stückzahl der verrichteten Teilarbeit zuſammengezählt und mit den entſprechenden Schecklohnſätzen multipliziert. Befinden ſich in den Arbeitsgruppen Kräfte, die das Tempo hemmen, ſo wehren ſich die Arbeiter ſchon im eigenen Intereſſe dagegen und bewirken, daß die unbrauchbaren Perſonen entfernt werden. — In einigen Betrieben wurde die Anpaſſung an die geänderte Produktionsform überdies noch in der Weiſe berückſichtigt, daß man beim Erreichen kürzerer Zeiten einen Teil der dadurch erzielten Erſparnis (etwa $^1/_3$ bis $^1/_2$) an Aufwand gegenüber dem der Grundzeiten des Reichstarifvertrages den Arbeitern in Form einer Lohnerhöhung zukommen läßt. Der Lohn für angelernte Näherinnen ſoll dadurch, nach Angabe eines Berliner Betriebs der Herrenoberkleidungsinduſtrie, gewöhnlich um 33 bis 39 % ſteigen[117].

Dies alles bedeutet eine Verringerung der Koſten und bei voller Ausnutzung der Kapazität eine Erhöhung der Umſchlagsgeſchwindigkeit des inveſtierten Kapitals. Trotz der geſchilderten Vorteile haben bisher nur zwei deutſche Herrenkleiderfabriken das fließende Band in ihren Produktionsgang aufgenommen. Die Anlagekoſten ſind eben doch allzu bedeutend, wenn man ſich vergegenwärtigt, daß die Anlagewerte ohne Mechaniſierung bei Beſchäftigung von Heimarbeitern im Durchſchnitt etwa nur 1 % des Geſamtvermögens eines kleinen oder mittleren Betriebes der Herrenkleiderinduſtrie betragen. Sowie zur Werkſtättenarbeit übergegangen wird (was meiſt eine Erweiterung der Betriebsgebäude bedeutet), ganz beſonders natürlich nach Einordnung von Spezialmaſchinen in den Werterzeugungsprozeß, tritt eine Verſchiebung in der Vermögenszuſammenſetzung ein. Eine exakte Gegenüberſtellung der Vermögenskoſten bei Betrieben mit Heimarbeit und mit voller Maſchiniſierung gibt es bisher noch nicht. Die Werkſtättenbetriebe beſchäftigen meiſtens noch Heimarbeiter nebenbei, ſo daß ſich aus den Bilanzen kein einwandfreies Bild zu ergeben vermag. Nach Gottfeld[118] ſind in einem Betrieb, der von 1927 bis 1929 nur eine Teilmechaniſierung vorgenommen hat, die Anlagewerte von 1,8 % auf 3,5 % geſtiegen.

117. Eine einzelne Mitteilung, die nur mit Vorbehalt zu werten iſt.
118. Gottfeld, a.a.O., S. 52.

Bei der Erhöhung der Anlagewerte muß natürlich auch die Abschreibungsquote, die bei den Betrieben mit Heimarbeit eine unwesentliche Rolle spielt, geändert werden. Sie stellt bei den Betrieben, die mit teuren Maschinen arbeiten, einen wesentlichen Bestandteil des Aufwandes dar, was sich bei der Aufstellung der Gewinn- und Verlustrechnung und damit zusammenhängend bei der Erfassung des Aufwandes für die Leistungseinheit und schließlich bei der gesamten Kalkulation und Reservepolitik bemerkbar macht.

Abschließend kann man also zusammenfassen: Voraussetzung für den Übergang zur Werkstattarbeit mit ihren verschiedenen Produktionsstufen ist eine Vergrößerung der einlaufenden Aufträge bei gleichzeitiger Sicherung einer gewissen Stetigkeit des Absatzes. Das bedeutet, daß entweder die Maßschneiderei an die Konfektion noch weitere Kunden abgibt, oder daß die Konsumenten nach amerikanischer Art ihren Bestand an Kleidung schneller erneuern — eine Frage des Preises und der Kaufkraft; das bedeutet weiterhin einen Ausgleich der Saisonschwankungen durch Fabrikation und Absatzmöglichkeit von weniger saisonbedingter Lagerware in der stillen Zeit, wenn der Betrieb dann nicht gezwungen sein soll, durch die allzu starke Belastung mit den bei dieser Produktionsform nicht reduzierbaren fixen Kosten unter dem Selbstkostenpreis zu arbeiten. Wenn eine solche Füllarbeit nicht möglich ist, müßten die hohen fixen Kosten auch für die stille Zeit auf die mit voller Kapazität arbeitenden Monate umgelegt werden, wodurch die durch die Rationalisierung bewirkte Verbilligung zum großen Teil wieder aufgehoben würde. Eine dritte Möglichkeit wäre es, nur die ständig gleichbleibende Produktionsquote im Werkstättenbetrieb zu produzieren und die saisonmäßigen Spitzen durch Heimarbeiter herstellen zu lassen. Hiergegen spricht aber die Uneinheitlichkeit der Produktion von Heim- und Werkstättenarbeit. Bei der Heimarbeit hat jeder Arbeiter seine eigene Produktionstechnik, die infolge des mangelnden Kontaktes zwischen Heimarbeiter und Unternehmer nicht ausgeglichen werden kann. Überdies hat fast jeder Heimarbeiter eine andere Konstruktion der Nähmaschine. Bei der Fabrikarbeit fallen die Erzeugnisse, abgesehen von den ständigen scharfen Kontrollen zwischen den einzelnen Arbeitsgängen, schon durch die gleichmäßige Erzeugungstechnik vollkommen gleich aus.

Diese Kontinuität der Produktion ist aber heute in Deutschland bei weitem nicht gewährleistet. Noch immer ringen die verschiedenen Produktionsformen um den Absatz, und diese Möglichkeiten der Betriebgestaltung bestehen nebeneinander, ohne daß man heute schon mit Sicherheit den Sieg der einen Form über die andere voraussagen könnte. Es sind vorhanden:

1. das Verlagssystem mit Heimarbeit und Zwischenmeisterbetrieb,
2. der mittlere Werkstättenbetrieb,
3. der maschinenintensive Fabrikbetrieb,
4. der auf das amerikanische Fließverfahren eingestellte Großbetrieb.

2. Die Sachverfassung

A. Die Spezialisation

Wie wir gesehen haben, wurde die Zerlegung des Arbeitsprozesses in einzelne Teilverrichtungen in der Herrenkonfektion durch die moderne Entwicklung stark gefördert; in der Damenkonfektion hielt sie sich in engen Grenzen. Was nun die Aufgliederung des Arbeitsgebietes zwischen den einzelnen Unternehmungen, also die eigentliche Arbeitsteilung innerhalb der Gesamtwirtschaft, betrifft, so ist diese zwar schon seit langem durchgeführt, aber diese Spezialisation reicht nicht allzu weit.

a) Die Verselbständigung von Industrie und Handel

ist, wie wir eingangs bereits ausführten, schon im Anfangsstadium der Damenkonfektion durchgeführt worden. Einen Kleidergroßhandel gibt es im allgemeinen nicht, er erfüllt nur Ausnahmefunktionen, wie etwa den Auslandsabsatz oder die Versorgung kleinerer Firmen, z. B. in Bayern, für welche sich die Reise nach Berlin nicht lohnt. Der Fabrikant übernimmt also gleichzeitig die Funktionen des Großhändlers. Diese sind:

1. Die Funktion des „Engros-Sortimenters“[119]. Dem Einzelhändler aus der Provinz, der zum Einkauf in die Hauptstadt kommt, oder der von einem Reisenden besucht wird, muß eine vielseitige und für den speziellen Fall (Landes-Eigentümlichkeiten, besondere gesellschaftliche Schichtung etc.) günstig zusammengestellte Auswahl vorgelegt werden.
2. Die Funktion des „Kredit-Grossisten“[120]. Der Lieferant muß in der Lage sein, dem Einzelhändler die gekaufte Ware zu kreditieren, bis er in der Saison seine Läger geräumt hat.

---

119. Julius Hirsch, Der moderne Handel, im „Grundriß der Sozialökonomie“, S. 175 ff.

120. Julius Hirsch a.a.O., S. 175 ff.

3. Auch die Verteiler-Funktion des Großhandels muß der Fabrikant übernehmen, denn die Ware gelangt von ihm zum Teil in sehr kleinen Mengen in eine Unzahl kleiner Einzelhandelsgeschäfte.

Es ist verständlich, daß sich unter diesen Bedingungen bald Ansätze für einen Großhandel herausbildeten. Die Einkaufsvereinigungen disponierten für ihre Anschlußkunden und erteilten Sammelaufträge zur Lieferung an das Vereinigungslager, aus dem die einzelnen Detailleure ihre benötigte Ware aussuchten. Das Risiko der Vorratshaltung war aber zu groß, so daß man sehr bald wieder hiervon Abstand nahm. In der Herrenkonfektion gab und gibt es auch heute noch in verschwindendem Umfang Grossisten, die aus den Kollektionen zahlreicher Fabrikanten eine eigene Sammelkollektion zusammenstellen. Im allgemeinen ist aber die Scheidung zwischen Fabrikation und Einzelhandel ohne Zwischenschaltung eines Großhandels von Anfang an durchgeführt gewesen.

b) Aufteilung nach dem Erzeugnis

Parallel mit der Verselbständigung der Fabrikations- und der Handelsfunktion ging in der Fabrikationssphäre eine starke Differenzierung des Werkinhalts vor sich. Ohne auf den im Anfang geschilderten historischen Werdegang einzugehen, soll hier nur festgestellt werden, daß eine straffe Spezialisation nach dem Erzeugnis stattfand, und zwar primär in Damen- und Herrenkonfektion, und daß diese Spezialisation noch in ständiger Zunahme begriffen ist. Da durch die Ausrichtung auf eine Warengattung das Produktionsverfahren wesentlich erleichtert wurde, hat sich daraufhin sehr bald eine Beschränkung auf die Herstellung bestimmter Fabrikate herausgebildet: In der Damenkonfektion die Mäntel- und Kleiderkonfektion, sodann eine Unterteilung in Backfisch-, Kinder- und Damenkonfektion. Schließlich bildete sich auch noch eine Differenzierung nach der Güte der Erzeugnisse heraus, in Betriebe der Modellkonfektion und solche, die nur Stapelware fabrizieren. Eine Spezialisierung auf bestimmte Stoffverarbeitung fand hingegen nicht statt. Maßgebend war vor allem auch die Spezialisierung des Arbeiterstammes, die der Betriebsspezialisierung vorausging. Die Hauptgliederung der gelernten Arbeiter fand schon Ende des 19. Jahrhunderts statt, und zwar in Großstückarbeiter und Hosen- und Westenarbeiter. Unter Großstücken versteht man Sakkos, Paletots, Frackjacketts. Für ihre Herstellung werden technische Kenntnisse verlangt in höherem Maße als für die Herstellung einer Weste oder einer Hose. Infolgedessen bleibt diese Arbeit im Rahmen

der Heimarbeit den aus der Maßschneiderei entstammenden Schneidergesellen überlassen. Je besser die Qualität der Konfektion ist, die verfertigt werden soll, desto größer sind die Ansprüche, welche an die technischen Fähigkeiten der Großstückarbeiter gestellt werden. Da für die Herstellung von Hosen und Westen weniger technische Geschicklichkeit erforderlich ist, können die hierfür nötigen Kenntnisse in verhältnismäßig kurzer Zeit erworben werden. Die Facharbeiter dieses Artikels sind meistens angelernte Heimarbeiter, besonders aber Frauen und Mädchen. Es ist ohne weiteres verständlich, daß das Zwischenmeistersystem für diese Ausbildungsform und Arbeitsart schon von früh an das geeignete Betriebssystem bildete.

In der Herrenkonfektion fand sehr bald die Unterteilung in Herren- und Knabenkonfektion statt, die auch betriebstechnisch verschieden arbeiteten. Heute gibt es innerhalb der Herrenkonfektion Betriebe, die nur Gesellschaftskleidung und dunkle Anzüge herstellen, Betriebe, die Arbeiter- und Berufskleidung fabrizieren und Fabriken, die völlig auf Sportkleidung eingestellt sind. Eine Spezialisierung nach der Qualität besteht, geographisch gesehen, auch schon lange.

Die Hauptplätze der Herrenkonfektion lassen sich nach drei großen Gruppen unterscheiden[121]:

1. die Gruppe der im Osten gelegenen Konfektionszentren, Berlin (mit den Nebenplätzen Frankfurt/Oder, Brandenburg, Magdeburg), ferner Stettin und Breslau;
2. die Gruppe der im Südwesten und Süden liegenden Orte und Bezirke, und zwar Südwestdeutschland mit Frankfurt a. M., Heidelberg, Mainz, Mannheim, Speyer, Worms, Aschaffenburg, Würzburg, Nürnberg, Augsburg, Bamberg, München usw.; hier stellen besonders Odenwald, Taunus, Spessart und die Bergstraße die gewünschten wertvollen Arbeiterkräfte;
3. die übrigen verstreut liegenden Plätze, wie M.-Gladbach, Aachen, Elberfeld, Braunschweig, Dresden, Chemnitz, Leipzig, Erfurt, Gotha, Hamburg, Königsberg usw.

Im Osten drängt sich die Produktion in einigen Großstädten zusammen. Im Süden und Südwesten haben die Konfektionszentren gemischt städtisch-ländlichen Charakter.

Berlin und Breslau waren stets die Sitze der Qualitätskonfektion.

---

121. Wera Fritsche, Die kollektive Lohnregelung in der Herrenkonfektion, Diss. München 1929.

Die größte Bedeutung unter sämtlichen Zentren der Herrenkonfektion Deutschlands hat Berlin. Hier wird mittlere, gute und beste Herrenkonfektion hergestellt. Auch für die Damenmäntelkonfektion ist Berlin der wichtigste Standort; hier war die Damenkonfektionsindustrie sehr früh entstanden und hatte sich, ebenso wie die Herrenkonfektionsindustrie, nach heftigen Kämpfen mit dem zünftig organisierten Handwerk und weiterhin gefördert durch Agglomeration einen geschulten Arbeiterstamm geschaffen[122]. Berlin wurde auch Zentralpunkt für den Einkauf. Eine große Anzahl von Einzelhandelsfirmen führte außer der Damenkonfektion auch Herrenkonfektion ein, so daß sich die Einkäufer alles, was sie für ihr Lager benötigten, am gleichen Ort beschaffen konnten. Die Konzentration führte sogar so weit, daß sich die Betriebe der Herrenkonfektion dicht neben denen der Damenkonfektion ansiedelten. Wie schon oben erwähnt, stellt auch Breslau Qualitäts-Konfektion — allerdings gemischt mit billiger Ware — her. Der Zuzug aus dem Osten vor dem Kriege brachte überaus billige Arbeitskräfte. Auch viele schlesische Landarbeiter, die mangelhaft beschäftigt waren, zogen in die Stadt, in der Hoffnung, dort bessere Arbeitsbedingungen zu finden. Schließlich bildeten auch die Frauen der anderweitig beschäftigten Industriearbeiter ein Reservoir für billige Arbeitskräfte. Da die Herrenkonfektion in ihren Anfängen außerordentlich arbeitsintensiv war, waren diese billigen Arbeitskräfte für sie Existenzbedingung und Voraussetzung für ihre Fortentwicklung.

Die Stettiner Herrenkonfektion erreicht bisher nicht die Güte der Berliner Produkte. Da sie aber bedeutend billiger zu fabrizieren vermag, ist sie ein großer Konkurrent der Berliner Herrenkonfektion geworden. Viele Bekleidungshäuser Berlins haben sogar wegen der niederen Herstellungskosten eigene Werkstätten in Stettin eröffnet. Hierzu kommt noch, daß Stettin außerordentlich günstige Absatzmöglichkeiten hat. Die Matrosen der anlaufenden, meist skandinavischen Schiffe decken nicht nur ihren eigenen Bedarf in der deutschen Hafenstadt, sondern sie nehmen auch meist noch einen größeren Vorrat mit, um ihn in der Heimat abzusetzen[123].

Auf einer ganz anderen Grundlage als der der bisher geschilderten Produktionszentren hat sich die Bekleidungsindustrie in Aschaffenburg herausgebildet. Dieser Ort verdankt nämlich das Aufkommen seiner Herrenkonfektion der Unternehmer-Initiative eines einzelnen Menschen, des Maßschneiders Johann Dersch aus

122. s. S. 1 d. A.
123. Georg C. Brock, Die Herrenkleiderindustrie Stettins, „Deutsche Konfektion", Verlag Traube-Berlin, 13. September 1927.

Glattbach bei Aschaffenburg. Dieser Mann fertigte, da er nicht genügend beschäftigt war, billige Männerkleidung auf Vorrat an, bot sie auf den Jahrmärkten feil und fand großen Absatz[124]. Andere Unternehmen folgten seinem Beispiel, und es entstand eine Reihe neuer Betriebe. Die Landarbeiter der Umgegend, deren Existenzminimum durch den Ackerbau nicht gedeckt wurde, sahen in der Näharbeit als Heimarbeit eine willkommene Gelegenheit zu einer neuen zusätzlichen Erwerbsmöglichkeit. Es bildeten sich sogar ganze Schneiderdörfer, deren Bewohner für die Fertigstellung bestimmter Teile der Männerkleidung, z. B. Hosen, Westen, Sakkos usw., in billiger Qualität ausgebildet wurden. Für die Anfertigung hochwertiger Konfektion reichte die kurze Schulung von Menschen, deren Hände an Landarbeit gewöhnt waren, natürlich nicht aus. So entstand die billige Aschaffenburger Ware, der sogenannte „Aschaffenburger Schund". Die Heimarbeit ist hier fast ausnahmslos eine unmittelbare, ohne vermittelnden Zwischenmeister.

München und Augsburg liefern vor allem, infolge des durch die Gebirgsnähe bedingten Bedarfs, Loden- und Sportkleidung verschiedenster Art, mittlerer und bester Qualität.

Das bedeutendste Zentrum der deutschen Arbeiter- und Berufskleidungs-Industrie bildet München-Gladbach. Hier war schon im vergangenen Jahrhundert die Textilindustrie bodenständig. Als natürliche Folge gliederte sich später eine ausgedehnte Maschinenindustrie an, die der Spinnerei und Weberei zur Herstellung der benötigten Maschinen diente. Eine weitere Folge war die Entstehung derjenigen Industrie, welche die Rohstoffe zum Fertigprodukt verarbeitete. Da in München-Gladbach fast ausschließlich Waren geringerer Qualität, meist Baumwollerzeugnisse, hergestellt wurden, lag es nahe, daß in den neuen Fabrikationsbetrieben Arbeiter- und Berufskleidung hergestellt wurde[125]. Weiterhin spezialisierten sich die Betriebe größtenteils auf Hosen, zum Teil werden auch billige Anzüge hergestellt. Der Versuch, bessere Ware herzustellen, mißlang, da die Arbeiterschaft nur für das Nähen einfacher Bekleidungsstücke ausgebildet war, bei denen es wenig auf exakte Verarbeitung und auf gute Paßform ankam. Dagegen gelang es in den letzten Jahren, achtbare Leistungen in Sportkonfektion zu erzielen und sogar als ernsthafter Konkurrent gegen München aufzutreten. Trotz des Bestehens modern eingerichteter großer Kleiderfabriken ist die München-

124. Artur Nußbaum, Standortstypen der deutschen Herrenkonfektionsindustrie, Diss. Heidelberg 1927, S. 28.

125. Nußbaum, a.a.O., S. 24 ff.

Gladbacher Konfektionsindustrie noch großenteils auf Heimarbeit aufgebaut, da sich die Arbeiterschaft zum Teil aus Ehefrauen und Töchtern der in der Textilindustrie beschäftigten Arbeiter, zum Teil auch aus der kleinbäuerlichen Bevölkerung der Umgegend zusammensetzt.

In fast allen diesen geschilderten Orten, welche die Hauptzentren der deutschen Konfektionsindustrie darstellen, hat sich die Zahl der Fabriken im letzten Jahrzehnt stark vermehrt, wie es aus nachstehender Tabelle ersichtlich ist[126]. Zur Vervollständigung des Bildes sind noch die Entwicklungszahlen einiger anderer Städte hinzugefügt.

Ort	Jahr 1920	1930
Berlin	62	138
Breslau	46	70
Stettin	60	102
Aschaffenburg	20	61
München	21	22
Augsburg	2	1
Elberfeld	21	27
Hamburg	5	13
Brandenburg	1	9
Magdeburg	4	8
Nürnberg	2	5
München-Gladbach	83	heute über 100

Die hier geschilderte deutliche Spezialisierung nach der Güte der Ware ist in den letzten Jahren nicht mehr ganz so straff geblieben. Es fand durch die Umstellung auf den Einheitspreis eine gewisse Nivellierung des Preisniveaus und damit der Produktion statt.

B. Die Kombination

Die Vereinigung von Fabrikation und Handel hat in der Damenkonfektion keine wesentliche Bedeutung erlangt. Diese Fälle sind verschwindend gering. Hingegen macht sich heute zum

126. Sämtliche Zahlen bis auf die letzte sind aus Leitzke, Entwicklungstendenzen in der deutschen Herrenkonfektion, Greifswald 1932, entnommen, der sie auf Grund einer Umfrage des Zentralverbandes der Herren- und Knabenkleiderfabrikanten zusammenstellte. Die Zahlen für München-Gladbach bringt Nußbaum, Standortstypen der deutschen Herrenkonfektionsindustrie, Diss. Heidelberg 1927, nach dem Bericht eines Syndikus des Arbeitgeberverbandes der Kleiderfabriken von M.-Gladbach, Rheydt und Umgebung.

Zwecke des Risikoausgleichs eine Vereinigung verschiedener Produktionsaufgaben bemerkbar. Die bedenkliche Bedarfsstarrheit der einzelnen Modelle des Fabrikanten, die sich bei dem raschen Modenwechsel durch eine Differenzierung der Produktion ergibt, führte dazu, verschiedene Warenarten nebeneinander zu erzeugen: In der Mäntelkonfektion z. B. Kinder-, Backfisch- und Damenmäntel, ferner Mäntel und Kostüme, seltener Mäntel und Kleider. Diese Kombination findet sich meist nur in der Modellkonfektion.

In der Herrenkonfektion sind Kombinationen dieser Art noch sehr selten. Zwar wurden von Anfang an Mäntel und Anzüge in einem Betriebe hergestellt, die verschiedenen Arten der Konfektion blieben hingegen meist streng getrennt.

Man findet jedoch hier die vorher schon erwähnte „Selbstkonfektionierung" oder „Lohnkonfektion" stark ausgebildet. Gingen die Gründungen von der Seite des Fabrikanten aus, so lag der Anstoß meist in einem Mangel an eigenem Betriebskapital; das überaus große Risiko des Stoffeinkaufs konnte dann auf die Schultern des Einzelhändlers abgewälzt werden. Sofern diese Gründungen vom Einzelhandel ausgingen, lag ihr Ursprung sowohl in der Ausnutzung des billigeren Stoffeinkaufs als auch in einem Anreiz für den Käufer, keinen reinen Konfektionsanzug von der Stange erstehen zu müssen, sondern durch das vorherige Aussuchen der Stoffe und die Angabe der eigenen Maße die Fiktion eines gewissen Maßanzuges aufrecht erhalten zu können.

Festzustellen ist also zum Schluß des Kapitels, daß ursprünglich Handel und Fabrikation in der Herren- und Damenkonfektion streng getrennt waren, daß eine Spezialisation nach der Art und nach der Güte des Erzeugnisses erfolgt ist, daß aber heute bereits wieder gelegentlich ein Nebeneinander der verschiedenen Betriebsinhalte besteht. Auch die Vertriebsformen haben wieder zu einer teilweisen Vereinigung der Fabrikations- und Handelsfunktion geführt.

3. Abschnitt

Konzentrationstendenzen in der modernen Konfektionsindustrie

Kapitel V

Der Konzentrationsprozeß

A. Begriff der Konzentration

Der Konzentrationsbegriff wird sehr oft angewandt als Bezeichnung für Zusammenschlüsse von Unternehmen aller Art, von losen Verständigungen bis zu den Fusionen und Trusts, den technischen und finanziellen Zusammenfassungen[127].

Andere Autoren fassen den Begriff noch weiter, sie verstehen unter Konzentration bereits die Tatsache eines allgemeinen Anwachsens der Betriebsgröße, z. B. weil auf Grund des vermehrten Absatzes einer Industrie alle Betriebe an Umfang zunehmen.

In dieser Arbeit soll der Konzentrationsbegriff unter dem Gesichtspunkt der Verteilung der Gesamtproduktion auf die einzelnen Betriebsgrößenklassen[128] angewandt werden. Dabei ist er für diese Arbeit von Bedeutung, ob innerhalb einer bestimmten Zeit der Anteil der Großbetriebe an der Gesamterzeugung gewachsen ist oder nicht. Dieses Wachstum kann auf zweierlei Art vor sich gehen:

1. als Konzentration im weiteren Sinne, nach Sombartscher Definition, indem eine Vergrößerung des Anteils der Großbetriebe an der gesamten Produktionsmenge erfolgt, ohne daß der Lebensspielraum der Kleinen eingeengt wird,

oder

2. als Konzentration im engeren Sinne. Dann entsteht dieses Wachstum auf Kosten der kleineren Betriebe.

Die vorliegende Untersuchung folgt auf Grund der Tatsachen vornehmlich dem engeren Begriff der Konzentration. Hierbei war es

127. Liefmann, Kartelle, Konzerne und Trusts, 8. Aufl., Stuttgart 1930.

128. Werner Sombart, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, Leipzig 1927.

wichtig, das Augenmerk darauf zu lenken, in welchen Formen und in welchem Ausmaß die quantitative Veränderung der Betriebseinheiten im letzten Jahrzehnt stattgefunden hat. Die Schwierigkeit der Erfassung dieser Vorgänge lag besonders auf dem Gebiet des Zahlenmaterials, ohne das eine Untersuchung dieser Art kaum durchführbar ist. Schließlich waren noch die Gründe und die Bedingungen einer solchen Wandlung darzulegen.

Daß eine Umschichtung der Größenverhältnisse in der Konfektion seit der Nachkriegszeit stattgefunden hat, wird auch dem Laien bei einem kurzen Gang durch das Berliner Konfektionsviertel deutlich. Die charakteristischen Merkmale der Konfektionsindustrie als Mode-Industrie und die daraus abgeleiteten, in Kap. IV, C II dieser Arbeit beschriebenen Folgen für Betriebsstruktur und Betriebsentwicklung ließen allgemein die Ansicht entstehen, daß die hausgewerblichen Betriebsformen und der Mittelbetrieb die günstigste, ja die einzig ertragreiche Form für diesen Industriezweig seien. Es wurde noch bis vor wenigen Jahren und sogar noch bis in die heutige Zeit als feststehende Tatsache hingenommen, daß in einer so stark spekulativen Schwankungen ausgesetzten Industrie dem Mittelbetrieb die größte Rentabilitäts-Chance gegeben sei, und daß die Konfektionsindustrie für eine Konzentration die denkbar ungünstigsten Bedingungen aufweise. So sagt z. B. Wittkowski[129]: „Der Übergang vom Verlagsbetrieb zum Fabrikbetrieb wäre für die Damenkonfektion trotz Saisonkonjunktur und Witterung möglich, wenn der Modewechsel nicht fast jede sachliche Überlegenheit der Fabrikarbeit zunichte machte. In der Mode haben wir eine der wichtigsten Ursachen, die den Damenkonfektionsbetrieb bei dem im Sinne der kapitalistischen Entwicklung doch zweitklassigen Verlagssystem festhalten". Im gleichen Sinne äußern sich Elster[130] und Neuburger[131]. Nicht ganz so ablehnend, wenn auch mit recht vielen Vorbehalten, stellt sich Gottfeld[132] zu der Frage der Betriebskonzentration in der Herrenkonfektion: „Die Entwicklungstendenz des Produktionsprozesses in der Herrenoberkleidungs-Industrie wirkt sich zweifellos betriebswirtschaftlich günstig auf die Gestaltung der Betriebe nach innen aus. Diese Wirkung kann jedoch durch Vergrößerung der Risiken wieder illusorisch werden. . . . Schon bei der reinen Werkstättenarbeit

129. Wittkowski, a.a.O., S. 37.

130. Elster, „Mode" im Handwörterbuch d. Staatswissenschaften, 4. Aufl., S. 612.

131. Neuburger, Die Mode, Wesen, Entstehen und Wirken, Berlin 1913.

132. Gottfeld, a.a.O., S. 93 ff.

wirken sich die genannten Risiken viel intensiver aus, da jede Verschiebung der Nachfrage durch das Wetter oder durch allgemeine wirtschaftliche Verhältnisse das Produktionsprogramm umstoßen und eine Umstellung des Betriebsapparates erfordern kann. Erzeugt der Fabrikbetrieb aber seine Werte durch Fließfertigung, bei welcher der allgemeine Aufwand innerhalb des Gesamtaufwandes in starkem Maß zunimmt, auf die Leistungseinheit gerechnet jedoch depressiv fallenden Charakter bei steigendem Beschäftigungsgrad hat, so ist der Apparat noch empfindlicher gegen Schwankungen und Verschiebungen der Nachfrage . . . , wodurch das Absatz- und Beschaffungsrisiko stark vergrößert wird".

Die Entwicklung der letzten Jahre führt dazu, die ablehnende Einstellung zu der Frage der Rentabilität im Konzentrationsprozeß erneut zu prüfen und zu revidieren. Nicht nur, daß sich, wie bereits festgestellt wurde, ein Wechsel der Betriebsformen angebahnt hat, auch eine Konzentration hat sich durchgesetzt, die dem Großbetrieb eine hervorragende Produktions- und Rentabilitäts-Chance bietet.

Die irrtümliche Auffassung von der Optimalgestaltung des Mittelbetriebes läßt sich hauptsächlich darauf zurückführen, daß der Bestimmung der Optimalgröße in der Konfektion unüberwindliche Schwierigkeiten entgegenstehen. Dadurch wurden jahrzehntelang falsche Vorstellungen genährt, die keineswegs berechtigt waren.

Die Bestimmung des Optimums[133] in der Konfektionsindustrie ist wegen statischer und produktionstechnischer Eigenheiten praktisch unmöglich. Vor allem steht natürlich die Artverschiedenheit der Produkte, die in den Betrieben erzeugt werden, durch die Verschiedenheit der Kalkulationsgrundlagen und Absatzmöglichkeiten einer solchen rechnerischen Feststellung entgegen. Die Schwankungen im Beschäftigungsgrad lassen sich einwandfrei überhaupt nicht in Rechnung setzen, weil die Hausindustrie schwer zu erfassen ist, weil keine Kontrolle genauester Art in den Konfektionsbetrieben über

133. Das Optimum ist hier verstanden im Sinne Sombarts als „relatives Optimum", d. h. der Betrieb hat bei begrenztem Absatz seine Gestaltung zu erfahren unter dem Gesichtspunkt, wie groß das Quantum der absetzbaren Produkte ist, die in diesem Betriebe hergestellt werden sollen. Die Herstellung erfolgt sodann unter optimalen Verhältnissen, wenn das der Menge entsprechende produktivste Verfahren angewandt wird. Der so gestaltete Betrieb ist relativ zur Menge der Güter optimal. Vgl. W. Sombart, „Hochkapitalismus", 2. Bd., S. 535 ff.

die Zeitdauer der einzelnen Beschäftigungsstufen geführt wird, und weil überdies durch den Modecharakter der Industrie noch zusätzliche Beschäftigungsschwankungen, die aus irrationalen Ursachen entstehen, hinzukommen. Schließlich ist noch die Unterschiedlichkeit der Betriebsformen zu berücksichtigen, die durch das Nebeneinander von Zwischenmeistersystem, Werkstättenarbeit und Fabrikbetrieb die Kostenfrage unberechenbar und die einzelnen Kostenteile unvergleichbar macht. Setzt man noch hinzu, daß die Parallelerzeugung der verschiedensten Produkte in einem Betriebe gleichfalls die Grundlagen einer Optimalrechnung verwischt, so sind die fast unüberwindlichen Schwierigkeiten offensichtlich. Konjunktur und Betriebsumfang stehen zwar in einem bestimmten Wirkungsverhältnis zueinander, eine exakte Umreißung all dieser Faktoren ist aber aus dem geschilderten Grunde beim gegenwärtigen Stande unmöglich.

B. Statistische Erfassung des Konzentrationsprozesses

Vorkriegszahlen eignen sich für die statistische Erfassung des Konzentrationsprozesses in der Konfektion nicht, weil sie meist Schätzungswerte sind. Überdies ist der Konzentrationsprozeß erst in den letzten Jahren deutlich in Gang gekommen. Man kann daher das Jahr 1925 als das erste Normaljahr nach der Inflationszeit zum eigentlichen Ausgangspunkt nehmen. Immerhin vermag man die Tendenz zur Konzentration doch schon bei einem Vergleich der Arbeiterzahlen je Betrieb in der Vorkriegs- und Nachkriegszeit festzustellen. Wenn wir nachstehend die Zahlen von 1907 und 1925 einander gegenüberstellen, so müssen wir uns bewußt sein, daß sie in ihrer absoluten Höhe völlig unvergleichbar sind, weil sie infolge der Veränderung der Reichsgrenzen nach Friedensschluß sich auf ein verschieden großes Erhebungsgebiet beziehen. Nur wie weit die Größen in sich einer Veränderung unterlagen, kann mit ziemlicher Wahrscheinlichkeit festgestellt werden. Es zählten in der Damenkleiderherstellung (Schneiderei und Konfektion)[134]:

Jahr	Betriebe	Beschäftigte insgesamt	davon weiblich
1907	320 235	600 128	308 163
1925	334 147	681 619	383 618
1907—1925	+ 13 912	+ 81 491	+ 75 455

Trotz des verkleinerten Reichsgebietes findet sich in allen Positionen eine deutliche Vergrößerung. Allerdings muß mit Rücksicht auf

134. Wittkowski, a.a.O., S. 16.

möglichste wissenschaftliche Genauigkeit darauf hingewiesen werden, daß die Zählung für 1925 gerade in einen Zeitpunkt besonders günstiger Beschäftigungsverhältnisse fiel[135]. Die später folgende Wirtschaftskrise brachte ein beträchtliches Sinken der Zahlen infolge der Auflösung vieler Betriebe und der hierdurch verursachten Arbeitslosigkeit. Immerhin ist es für unsere Untersuchung doch aufschlußreich, die Veränderung der Zahlenreihen in sich zu vergleichen. Während 1925 die Zahl der Betriebe nur um 4,34 % über die Zahl von 1907 gestiegen ist, hat sich die Zahl der Beschäftigten insgesamt um 13,58 % und die der weiblichen Beschäftigten sogar um 24,49% vermehrt. Hierdurch ist die Anzahl der Beschäftigten je Betrieb von 1,87 auf 2,04 gestiegen. Dies alles sind deutliche, wenn auch noch in ihrem Ausmaß geringe Anzeichen einer Konzentrationsbewegung.

Noch deutlicher zeigt sich diese Entwicklung bei einer Gegenüberstellung der Zahl der Betriebe, der beschäftigten Personen und der verwendeten motorischen Leistungen in PS[136] für die Jahre 1875 bis 1925 in den Branchen ‚Bekleidung' und ‚Kleider und Wäsche'. Leider sind auch hier keine Erhebungen nach 1925 mehr angestellt worden.

A. Betriebe

Bekleidung

Früheres Reichsgebiet

1875	1882		1895		1907	
Betriebe	Betriebe	%	Betriebe	%	Betriebe	%
1 167 255	1 324 036	+13,4	1 146 776	—13,4	997 627	—13

Jetziges Reichsgebiet

1907	1925	
Betriebe	Betriebe	%
924 665	756 533	—18,2

Kleider und Wäsche

Früheres Reichsgebiet

1875	1882		1895		1907	
Betriebe	Betriebe	%	Betriebe	%	Betriebe	%
412 002	506 290	+22,9	498 010	—1,6	455 376	—8,6

135. Dies wurde in „Wirtschaft und Statistik" in bezug auf diese Zählung des öfteren hervorgehoben.

136. Statistisches Jahrbuch 1929, S. 189.

Jetziges Reichsgebiet

1907	1925	
Betriebe	Betriebe	%
422 756	373 802	—11,6

B. Personen

Bekleidung

Früheres Reichsgebiet

1875	1882	%	1895	%	1907	%
1 964 436	2 128 619	+8,4	2 336 999	+9,8	2 540 328	+8,7

Jetziges Reichsgebiet

1907	1925	%
2 347 240	2 659 158	+13,3

Kleider und Wäsche

Früheres Reichsgebiet

1875	1882	%	1895	%	1907	%
518 219	623 847	+20,4	716 253	+14,8	781 058	+9

Jetziges Reichsgebiet

1907	1925	%
728 810	818 475	+12,3

C. Motorische Leistung in PS

Bekleidung

Früheres Reichsgebiet

1875	1895	%	1907	%
175 667	530 385	201,9	1 034 229	95

Jetziges Reichsgebiet

1907	1925	%
934 410	1 392 092	49

Kleider und Wäsche

Früheres Reichsgebiet

1875	1895	%	1907	%
67	1 473	2098,5	9 597	551,5

Jetziges Reichsgebiet

1907	1925	%
9 482	18 869	99

Bedeutsam ist hier vor allem die deutliche Steigerung der Beschäftigtenzahl bei einer Verringerung der Anzahl der Betriebe, woraus sich eine wesentliche Vergrößerung des Einzelbetriebes folgern läßt. Die Steigerung der motorischen Leistung beweist die maschinelle Intensivierung und läßt auch den Schluß auf eine Vermehrung der Werkstättenbetriebe zu.

Zur weiteren Verdeutlichung und stärkeren Gliederung des ganzen Fragenkomplexes sei noch die Zahl der in der Bekleidungsbranche beschäftigten Personen, unterteilt nach Betriebsgrößenklassen, wiederum für die Jahre 1875—1925 wiedergegeben[137].

Entwicklung der Gesamtzahl der im Bekleidungsgewerbe beschäftigten Personen nach den Berufs- und Betriebszählungen von 1875, 1895, 1907 und 1925

Zahl der beschäftigten Personen in einzelnen Betriebsgrößenklassen

(in Betrieben mit . . . Personen)

	1—5	%	6—10	%
1875	1 484 325	75,7	476 870	24,3
1895	1 350 140	57,8	111 597	4,8
1907	1 246 811	49,1	118 237	4,7
1925	1 037 973	39	159 093	6

	11—50	%	51—200	%
1875	—		—	
1895	266 007	8,8	295 157	12,6
1907	278 189	10,9	427 857	16,8
1925	345 210	13	519 383	19,5

	201—1000	%	über 1000	%
1875	—		—	
1895	330 264	14,1	43 834	1,9
1907	414 491	16,3	54 743	2,2
1925	498 644	18,8	98 855	3,7

Hieraus ist ersichtlich, daß die Zahl der Kleinstbetriebe von 1—3 Personen zurückging, und daß im gleichen Zeitraum die Zahl der Mittel- und Großbetriebe gestiegen ist.

In der Damenkonfektion steht die schon vorher erwähnte Statistik des Verbandes Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten insofern einzigartig da, als sie eine alljährliche

137. Statistik des Deutschen Reiches, Band 418, S. 8.
138. Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 418, S. 189 ff.

Umsatzfeststellung mit einer Einteilung des Mitgliederbestandes in bestimmte Betriebsgrößenklassen verbindet, die den Anteil der einzelnen Größenklassen am Gesamtumsatz feststellen läßt. Die Wandlungen in den Absatzverhältnissen der Damenkonfektion lassen sich daher genau umreißen. Es seien hier die Umsätze für die Jahre 1925, 1927 und 1931 und die Zahl der an dieser Umsatzmenge beteiligten Firmen wiedergegeben.

Umsätze in der Damenkonfektion
1925, 1927, 1931

Jahr	Zahl der Firmen	Umsätze in Mill. RM
1925	305	335,2
1927	261	350,5
1931	155	200,1

Hieraus ersieht man ein wertmäßiges Absinken von 1927 bis 1931 um 43 %, das bei einer Entwicklung des Großhandelspreisindexes für Frauenoberkleidung von 1925: 168 auf 1931: 140,2 einem mengenmäßigen Rückgang um 28,6 % gleichkommt. Es ist bedingt durch den Zusammenbruch zahlreicher Großbetriebe und den Rückgang des Gesamtumsatzes im Rahmen der Weltwirtschaftskrise. Die Anzahl der Firmen ist in weit stärkerem Maße gesunken, so daß trotz der eben erwähnten Zusammenbrüche einzelner großer Betriebe der Anteil der Einzelfirmen am Gesamtumsatz gestiegen ist (Durchschnittsumsatz von 1,09 auf 2,57). Dies soll jedoch nicht als schlüssiger Beweis für die Tatsache einer stattgefundenen Konzentration gelten. Erst die Gliederung in Größenklassen und der Vergleich der auf diese einzelnen Gruppen entfallenden Umsatzteile zeigen die unzweideutige Tendenz zur Konzentration in dieser Branche.

Nach der Statistik des Verbandes der Deutschen Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten betrug der Anteil der einzelnen Größenklassen am Gesamtumsatz, wiederum für die Jahre 1925, 1927 und 1931:

	in % vom Gesamtumsatz		
Umsatzgrößenklasse in 1000 RM	1925	1927	1931
bis 500	9,85	8,36	8,40
über 500 bis 1000	14,62	9,72	13,17
über 1000 bis 2000	26,86	26,67	23,07
über 2000 bis 4000	31,34	26,43	29,94
über 4000	17,33	28,82	25,42

Aus dieser Feststellung wird bereits ersichtlich, daß in den letzten 7 Jahren ein Wachstum der Großbetriebe auf Kosten der übrigen stattgefunden hat. Die Großbetriebe, welche 1925 nur mit 17,33 %

am Umsatz beteiligt waren, konnten in dem genannten Zeitraum ihren Anteil bis auf 25,42 % steigern. Im gleichen Zeitraum sanken die Anteilsziffern der Klein- und ganz besonders der Mittelbetriebe.

Diese Entwicklung läßt sich an Hand der absoluten Umsatzziffern noch deutlicher machen, wenn man sie in Beziehung setzt zu der Anzahl der Firmen je Größenklasse:

Umsatzgrößenklasse in 1000 RM	1925		1927	
	Zahl der Firmen	Umsatz in Mill. RM	Zahl der Firmen	Umsatz in Mill. RM
bis 500	130	33,2	104	29,4
über 500 bis 1000	68	49	46	34,1
über 1000 bis 2000	62	90	63	93,4
über 2000 bis 4000	38	105	34	92,6
über 4000	7	58	14	100,9

	1931	
	Zahl der Firmen	Umsatz in Mill. RM
bis 500	61	16,8
über 500 bis 1000	35	26,4
über 1000 bis 2000	30	46,1
über 2000 bis 4000	21	59,9
über 4000	8	50,9

Interessant ist die Entwicklung bis zur Hochkonjunktur von 1927. In diesem Jahr hat sich die Zahl der Unternehmen, die mehr als 4 Millionen umsetzten, unter dem Einfluß der allgemeinen Preis- und Mengenkonjunktur verdoppelt, die Betriebe der Betriebsgrößenklasse von 2—4 Millionen konnten ihren Umsatz ungefähr halten, und der Umsatz der übrigen Betriebe wies durchschnittlich einen leichten Rückgang auf. Das Vordringen des Großbetriebes bis 1927 ist hieraus deutlich zu ersehen.

Die Reinigungskrise, welche 1928 einsetzte, fegte jedoch gerade einen Teil dieser neuen, großen, sich ausdehnenden Firmen wieder hinweg, während die alten renomierten Unternehmen ihren Bestand zu wahren verstanden. Die Verschärfung der Krise in den letzten Jahren hat gerade diejenigen Betriebe Schiffbruch leiden lassen, die in den letzten Jahren bestrebt waren, den Umsatz um jeden Schleuderpreis an sich zu reißen. Dadurch ging zwar der Anteil der Größenklasse mit über 4 Millionen RM Umsatz am Gesamtumsatz von 1927 bis 1931 von 28,2 % auf 25,4 %, also um 3,4 % zurück; insgesamt aber bleibt, da im Jahre 1925 7 Betriebe dieser Größenklasse vorhanden waren, denen 1931 noch 8 Betriebe zum Vergleich gegenüberstanden, trotz Ausscheidens von 3 Betrieben mit einem Umsatz

von mehr als 4 Millionen, die Tatsache bestehen, daß die Großbetriebe im Gegensatz zu den mittleren und kleinen Betrieben ihren Anteil am Gesamtumsatz auf erhöhtem Niveau zu halten vermochten.

Diejenigen Firmen, welche die Krise überstanden haben, verfügen im allgemeinen über das notwendige Eigenkapital, das heute mehr denn je zur Finanzierung des Konfektionsgeschäftes vonnöten ist. Die Ernte, welche die Insolvenzwelle der letzten Jahre gehalten hat, schuf eine Auslese der kapitalkräftigen Unternehmen und trug wesentlich zur Bereinigung der Bekleidungsindustrie von allen Schlacken der Überproduktion bei.

Für die Herrenkonfektion besteht leider kein statistisches Material, welches dem oben Wiedergegebenen gleichkommt. In der deutschen Reichsstatistik ist der Begriff Bekleidung für unsere Zwecke zu weit gefaßt. Auch die Fachverbände besitzen wegen der großen Zahl der Außenseiter kein Material, welches dieser Untersuchung zur Unterlage dienen könnte.

Die nachstehenden Zahlen, welche zwar für die gesamte Bekleidungsindustrie gelten, die aber auch für die Herrenkonfektion typisch sind, zeigen, daß zwar das Verlagssystem im Jahre 1925 noch überwog, daß es aber seine allein beherrschende Stellung schon damals gegenüber dem Werkstättensystem verloren hatte.

Es bestanden[139]:

	1 bis 5 Personen Kleinbetriebe			
	Alleinbetriebe		Gehilfenbetriebe	
	Betriebe	Personen	Beriebe	Personen
1907	664 514	926 751	181 670	443 907
1925	572 008	832 091	—	—

	5 bis 50 Personen Mittelbetriebe		50 u. mehr Personen Großbetriebe	
	Betriebe	Personen	Betriebe	Personen
1907	17 639	209 003	1 390	168 009
1925	25 648	300 242	2 113	295 324

Was die Form der Unternehmung betrifft, in der die Betriebe der Herrenoberkleidungsindustrie nach außen auftreten, so überwiegen die Einzelunternehmen und die Personal-, insbesondere die offenen Handelsgesellschaften. Das kommt daher, daß die meisten Betriebe Familienbetriebe sind, und daß infolge der überwiegenden Heimarbeit das Bedürfnis nach größerer Kapitalinvestierung fehlte;

139. Woytinski, Die Welt in Zahlen, Berlin 1926, Band Gewerbe, S. 39; Statistisches Jahrbuch, Jahrg. 1913 und 1920.

durch das Fehlen von größeren Gebäuden und Maschinen waren auch keine dinglichen Sicherheiten für die Aufnahme größerer Leihkapitalien vorhanden. Seitdem das System der Fließarbeit in die Herrenkonfektion eingedrungen ist, sind allerdings einige Firmen aus Finanzierungsgründen von Personalgesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung in Aktiengesellschaften umgewandelt worden. Der Stand der am 31. 12. 1928 und am 31. 12. 1932 tätigen deutschen Aktiengesellschaften in der gesamten Bekleidungsindustrie war, nach Kapitalgrößen geordnet[140]:

Gesellschaften mit einem Aktienkapital von RM

Jahr	5000 bis unter 50000	50000 bis unter 100000	100000 bis unter 500000	500000 bis unter 1000000
(1913)	(1)			(3)
1928	37	24	141	40
1932	16	20	85	27

Jahr	1000000 bis unter 3000000	3000000 bis unter 20000000	20000000 und darüber
(1913)	(7)	(2)	
1928	28	8	—
1932	28	3	1

Nach der Umstellung des Produktionsprozesses auf Fließarbeit findet oft eine Finanzierung durch eigene Einzelhandelsgeschäfte des Fabrikationsbetriebes mittels eines ausgebauten Filialsystems statt[141]. Diese Art der Kapitalinvestitition ist nämlich aus den obigen Zahlen nicht ersichtlich.

C. Ursachen der Konzentration

Wie aus dem dargelegten Zahlenmaterial zu ersehen ist, kommt also gegenwärtig sowohl wert- als auch mengenmäßig ein erheblich größerer Umsatz auf den einzelnen Betrieb als noch vor wenigen Jahren, das heißt: die durchschnittliche Betriebsgröße in der Konfektion ist nicht unwesentlich gewachsen. Das hervorstechendste Merkmal ist das Wachstum des

140. Statistisches Jahrbuch 1929, S. 337, und 1933, S. 365. Die Angaben für 1913 sind in Klammern beigefügt. Die nach Kriegsende entstandenen Gebietsverluste sind hierin berücksichtigt.

141. Gottfeld, a.a.O., S. 80.

Großbetriebes auf Kosten des Kleinbetriebes, und zwar in einem Maße, das noch vor wenigen Jahren für unmöglich erachtet wurde.

Drei Ursachen sind für diese Entwicklung maßgebend gewesen:

1. Die Kreditkürzungen, welche Lieferanten und Banken gleicherweise vorgenommen haben, ermöglichen heute nur noch dem mit genügend Eigenkapital versehenen Betrieb eine Umsatzerweiterung. Andererseits drängte und drängt natürlich der Übergang zum Fabriksystem und erst recht der Übergang zur Fließarbeit zu stärkerer Kapitalinvestierung. Vor allem wird Kapital zur Anschaffung der neuen Maschinen benötigt, die dann wieder zur Sicherung neuer Kapitalaufnahme zu dienen vermögen. Fernerhin reichen die kleinen Mietsräumlichkeiten für die Unterbringung der großen Maschinen nicht mehr aus, wodurch auch hier eine Erhöhung des Betriebskapitals notwendig wird. Viele Firmen hatten in einem allzu plötzlichen Übergang von der Heimarbeit zum Fabriksystem unter Aufnahme fremder Gelder eine unausgesetzte Expansionspolitik betrieben. Gerade diese Unternehmungen sind nun durch die Krise wieder ausgeschieden worden.

2. Unterstützt wird die Tendenz zur Konzentration fernerhin durch die Nivellierung des Bedarfs, die sich nicht nur auf den Preis erstreckt, sondern auch die Vielfältigkeit der Moderichtungen verringert hat. Schon längere Zeit ist es erkannt worden[142], daß eine Massenproduktion nur von der Seite der Nivellierung oder Normierung her wirklich Fuß fassen kann und das Handwerk aus seiner traditionellen Stellung zu verdrängen vermag. Massenbedarf und örtliche Konzentration — beide bedingen einander wechselseitig! Daß hierfür die ersten Anzeichen in Deutschland vorhanden sind, haben wir in den vorausgehenden Ausführungen schon eingehend darzulegen versucht. Durch diese Gleichmäßigkeit des Massenbedarfs bekommt der deutsche Konfektionsbetrieb eine gewisse Ähnlichkeit mit dem amerikanischen Betrieb, der durch die Uniformierung der amerikanischen Frauenmode längst von der Heimarbeit zum Fabrikbetrieb übergehen konnte. Eine außerordentliche Verstärkung dieser Entwicklung ist im allerersten Jahr eingetreten durch den Zusammenschluß der gesamten deutschen Bevölkerung in Sportvereinen und politischen Verbänden und die hierdurch festgelegte gemeinsame Kleidung.

3. Sehr entscheidend ist aber auch der Unkostenfaktor, der bei erhöhter Massenproduktion eine weit wichtigere Rolle spielt

142. Wittkowski, a.a.O., S. 24.

als bei der individuellen Modewarenproduktion früherer Jahre. Dieser Unkostenfaktor kommt allerdings weniger für die Produktion selbst als für den Vertrieb in Betracht. Denn solange das Heimarbeitersystem vorherrscht, ist wenig Möglichkeit vorhanden, die Unkosten noch weiter herabzudrücken.

Von großer Bedeutung bleibt die Frage der Warendisposition, da der Anteil der Ware stets über die Hälfte der gesamten Produktionskosten ausmacht. Hier liegen also die Vorteile des Großbetriebs eindeutig auf der Seite der Stoffdisposition im Großen und des hierdurch bedingten günstigen Einkaufs bei den Webereien.

Um sich ein klares Bild von der Kostengestaltung und dem Verhältnis der einzelnen Kostenfaktoren zueinander zu machen, sei hier der Kostenaufriß eines Produktes der Berliner Damenkonfektion für die Jahre 1924, 1925, 1926 und 1927 wiedergegeben[143].

	1924	1925	1926	1927
Ware	53.06	64.77	61.31	62.69
Löhne	22.74	18.37	18.59	18.75
Grundkosten	75.80	83.14	79.70	81.44
Fabrikationsunkosten	2.17	1.99	2.50	2.09
Fabrikationsaufwand	77.97	85.13	82.40	83.53
Allgemeine Verwaltungsunkosten	2.25	2.32	2.17	2.01
Finanzunkosten	3.26	2.82	3.64	2.66
Abschreibungen	0.96	0.84	1.56	0.70
Steuern vom Betrieb	0.22	0.16	0.08	0.18
Verwaltungskosten	6.69	6.14	7.45	5.55
Herstellungskosten	84.66	91.27	89.85	89.08
Vertriebsunkosten	5.78	6.05	6.89	6.45
Umsatzsteuer	1.55	0.71	0.54	0.40
Selbstkosten	91.99	98.03	97.28	95.93
Gewinnabgaben	0.91	0.16	0.56	0.40
Betriebsüberschuß	7.10	1.81	2.16	3.67
Bruttobetriebsgewinn	8.01	1.97	2.72	4.07
Verkaufspreis	100.00	100.00	100.00	100.00

Zahlenmäßige Ermittlungen bei einer großen Anzahl von Betrieben geben die sichersten Anhaltspunkte für die Beurteilung des Einflusses der Vertriebskosten auf die Tendenz zur Konzentration. Die Ermittlung von Größenordnungen für den Kostenaufwand einzelner Wirtschaftszweige ist erst in den letzten Jahren begonnen, aber immer nur vereinzelt für bestimmte Zeitabschnitte festgestellt

143. Wittkowski, a.a.O., S. 74.

worden. Einer der wenigen Wirtschaftszweige, für den derartige Feststellungen vorliegen, ist die Damen- und Mädchenmäntelkonfektion, für die erstmalig für das Jahr 1928 eine Untersuchung über die Höhe der Vertriebskosten und den Anteil der einzelnen Kostenpositionen wie Gehälter, Löhne, Mieten, Reklame, Frachten usw. durchgeführt worden ist. Diese Untersuchung bietet uns einen Maßstab für die Beurteilung der zur großbetrieblichen Konzentration treibenden Tendenzen. Sie ist für unsere Betrachtungen außerordentlich wertvoll und lehrreich. Die Ergebnisse der Ermittlungen bieten vor allem deshalb eine sichere Grundlage für die Urteilsbildung, weil sie von einer objektiven Behörde in Zusammenarbeit mit der praktischen Wirtschaft vorgenommen worden sind. Das Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit hat diese vergleichende Vertriebskostenstatistik im Verein mit dem Verband Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten für das Jahr 1928 durchgeführt. Von sämtlichen 251 Firmen haben daran zwar nur 57 Betriebe mit einem Gesamtumsatz von 128 Millionen RM teilgenommen; diese Unternehmen stellen jedoch einen sehr beachtlichen Sektor dar, so daß die Ergebnisse als für den gesamten Wirtschaftszweig richtunggebend angesehen werden müssen.

Zunächst einige Angaben über den Durchschnittsunkostensatz: Der Durchschnittsumsatz je Betrieb beläuft sich auf 2,244 Millionen RM. Die durchschnittlichen Vertriebsunkosten betragen 19,75 % vom Umsatz. Dabei wurde der Verlust durch Unterpreisverkäufe nur geschätzt, weil nach Ansicht des Verbandes Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten gerade diese Position teilweise ganz willkürlich eingesetzt worden war, während für die übrigen Angaben buchungsmäßige Unterlagen exakter Natur vorhanden waren. Die Statistik hatte das verblüffende Ergebnis, daß bei einer Einteilung in 5 Größenklassen die Unkostenkurve in gerader Progression nach unten zeigt, je mehr man sich dem Großbetrieb nähert. Während die kleinen Betriebe einen Kostensatz von 21,72 % aufweisen, betragen die Unkosten bei der größten Betriebsklasse nur noch 16,56 % vom Umsatz. Auf einen Umsatz von 10 Millionen bezogen würde das bedeuten, daß die Vertriebsunkosten eines Großbetriebes mit 10 Millionen RM um 516 000 RM hinter denen von 20 kleineren Betrieben mit zusammen der gleichen Umsatzsumme zurückbleiben würden. Die bedeutendsten Unterschiede ergeben sich vor allem bei den Mietkosten, die in der größten Gruppe nur 1,44 %, bei den kleinsten 2,73 % ausmachen. Auch die reinen Verkaufsspesen (Provisionen, Reisespesen, Reklame und Musterung), die im Durchschnitt bei 3,27 % liegen, betragen für den Kleinbetrieb 4,15, für den Großbetrieb 2,66 % vom Umsatz.

Diese Unkostengestaltung vornehmlich ist es gewesen, die die Damenkonfektion immer mehr auf den Weg des Großbetriebes gewiesen hat. Daneben sind die etwa vorhandenen produktionstechnischen Vorteile, die sich beim Zuschnitt ergeben, geringfügig. Die Konzentration ist, um mit Sombartscher Formulierung zu sprechen, im weiteren und engeren Sinne erfolgt, denn es ist einmal, umsatzmäßig gemessen, die durchschnittliche Betriebsgröße gewachsen. Sie betrug 1925, gemessen am Umsatz, 1.09 Millionen RM, 1931 1.29 Millionen RM. Zugleich haben aber die Großbetriebe, wie wir bereits sahen, die kleinen verdrängt und ihren Anteil am Gesamtumsatz ständig vergrößert. Wie weit hier die Grenzen gezogen sind, ist nicht ohne weiteres zu bestimmen. Tatsache ist, daß nach Ansicht führender Unternehmer im letzten Jahre diese Konzentration weitere Fortschritte gemacht hat. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, daß die Großbetriebe durch die Aufgabe der Eigenproduktion der Warenhäuser ihren Umsatz noch erhöhen konnten, weil die Aufträge der Warenhäuser nur diesen großen renomierten Firmen zugute kamen. Auf der anderen Seite haben die Kleinbetriebe wiederum an Umsatz verloren, weil ihre Unkostengestaltung es ihnen nicht ermöglichte, mit der Preisabbaupolitik der Großbetriebe Schritt zu halten. Wenn auch die durchschnittliche Umsatzgröße in der Damenkonfektion durch den allgemeinen Preissturz sehr stark geschrumpft ist, so läßt sich doch die mengenmäßige Umsatzentwicklung als eine verstärkte Tendenz zur Produktionskonzentration deuten. Sie äußert sich augenscheinlich in der Depression darin, daß der Beschäftigungsgrad der größeren Betriebe im Vergleich zu früheren Jahren nach unseren Erkundigungen stärker ist, als der der mittleren und kleineren Betriebe.

In der Herrenkonfektion hat in bezug auf den Umsatz bekanntlich eine entgegengesetzte Entwicklung stattgefunden. Eine erhebliche Umsatzsteigerung ist, wie bereits ausgeführt, in den letzten Jahren mengenmäßig eingetreten. Wenn auch die letzten zwei Jahre eine leichte Verminderung des Wertumsatzes brachten, so steht doch fest, daß eine Absatzsteigerung gegenüber der Vorkriegszeit um rund 40 % eingetreten ist (vgl. S. 54). Die Zahl der Firmen wuchs, wie wir gleichfalls schon anführten, von 1920 bis 1931 von 361 bis auf 502 Unternehmen. Auf der ganzen Linie also eine erhebliche Expansion. Für die letzten 7 Jahre ergibt sich noch ein Mengenzuwachs von 15 % bei den tatsächlich stattgefundenen Umsätzen. Nun gibt es bekanntlich leider in der Herrenkonfektion weder in bezug auf die Umsatzgestaltung noch auf die Betriebsgröße irgendeine verläßliche Statistik, wenn auch im allgemeinen als feststehend angenommen wird, daß die optimale Betriebsgröße beim Fabriksystem über der

des Verlagssystems liegt. Weder bei den Verbänden noch bei der amtlichen Statistik gibt es aber zuverlässige Zahlen. Wir konnten jedoch bereits errechnen (bei der Frage der Absatzsteigerung in der Nachkriegszeit), daß die Kapazitätsvergrößerung insgesamt 80 % beträgt. Rechnerisch der Verteilung des Umsatzes auf die Betriebsgrößenklassen nachzukommen, ist wegen der fehlenden Ziffern unmöglich. Nur die Angaben der Unternehmer, Verbände und Gewerkschaften konnten als Grundlage dieser Untersuchung verwandt werden. Interessant ist, daß — personell gemessen — jedenfalls keine Konzentration stattgefunden hat, denn im Durchschnitt ist die Zahl der Beschäftigten pro vorhandener Betrieb von rund 98 auf rund 83 Köpfe gesunken. Ganz erklärlich, wenn wir an die Maschinenintensivierung der Betriebe unter dem Einfluß der Rationalisierung denken! Fest umrissene Ziffern für das Wachstum der Betriebe gibt es nicht. Das Durcheinander der Produktionsformen in der Herrenkonfektion würde auch dem Statistiker jede Erfassung unmöglich machen. Die Tatsache, daß der Fabrikbetrieb, wie die Erhebungen des Bekleidungsarbeiter-Verbandes zeigen, in ständigem Vordringen begriffen ist, darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Vermehrung der Unternehmen überhaupt den Überblick ganz erheblich erschwert. Die Berechnung, daß die durchschnittliche Betriebsgröße personell gemessen in den letzten Jahren sogar gesunken ist, deckt sich auch mit den Erklärungen des Bekleidungsarbeiter-Verbandes, der festgestellt hat, daß durchschnittlich im Betrieb 20 % an Arbeitskräften gespart wurden, seit der Maschinenpark vergrößert und die Arbeitsteilung ständig verfeinert wurde. Umsatzmäßig ist zweifellos eine Konzentration im engeren Sinn eingetreten, denn die Überlegenheit des Fabrikbetriebes gegenüber der Heimarbeit hat immer mehr die Zuweisung von Aufträgen an die Fabriken gefördert.

Nach Ansicht führender Unternehmer und der Verbandsleitung unterliegt es trotz der statistisch fehlenden Unterlagen keinem Zweifel, daß die Großbetriebe immer mehr Umsatz an sich gerissen haben, und daß insbesondere die Produktionskapazität der maschinenintensiven Großbetriebe um ein Beträchtliches gegenüber den Mittel- und Kleinbetrieben gewachsen ist, und zwar nicht nur absolut, sondern anteilsmäßig. Das Neuland, das durch die Hereinziehung weiter Kreise ehemaliger Maßkundschaft in den Absatzradius der Herrenkonfektion in Besitz genommen wurde, kommt fast ausschließlich auf das Konto des mechanisierten Großbetriebes. Trotzdem läßt sich eine verbindliche Feststellung nicht treffen, weil der Leerlauf der Betriebe durch die Überproduktion, die in den letzten Jahren immer fühlbarer in Erscheinung trat, keine Rückschlüsse zuläßt. Gewisse Ausblicke in die Zukunft sind aber ermöglicht durch die Tatsache, daß im Laufe

dieses Jahres im Einzelhandel ein Rückbildungsprozeß eingesetzt hat, der bei einer Konsolidierung der Verhältnisse den Fabriken durch den Fortfall der Selbstherstellung des Einzelhandels ein großes Absatzquantum, nämlich insgesamt 125 Millionen RM zufallen lassen würde. Da der Einzelhandel, gezwungen durch seine Einstellung auf einheitlich verarbeitete Konfektion, seine Aufträge vorzugsweise der schematisierten Produktionsweise des Großbetriebs anvertraut, würde also die Gleichmäßigkeit der Fabrikproduktion den Großbetrieben jene Vormachtstellung sichern, die ihnen auf Grund ihrer erhöhten Produktionskapazität zukommt.

Es bedarf keiner Frage, daß die Vollbeschäftigung des Betriebes ein solches kostenmäßiges Übergewicht der Fabrikbetriebe hervorkehren würde, daß die Tage der Heimarbeit bloß gezählt wären. Kein lohnpolitischer Vorteil der Heimarbeit könnte dann die technische Überlegenheit des Großbetriebes in seinem Vormarsch aufhalten.

Es muß nochmals deutlich betont werden, daß der Stillstand in der Konzentrationsbewegung der Herrenkonfektion, der mit der immer schärfer werdenden Wirtschaftskrise 1930 einsetzte, keineswegs eine Folge schlechter Erfahrungen mit der maschinenintensivierten Produktionsweise, sondern nur eine Konsequenz der wirtschaftlichen Verhältnisse war. Man kann also wohl nach dem vorher Dargelegten annehmen, daß bei besserer Konjunktur die Konzentrationstendenzen in verstärktem Maße wieder einsetzen werden.

Es läßt sich schließlich feststellen, daß die Konzentrationstendenzen in der Herrenkonfektion weit ausgeprägter sind als in der Damenkonfektion.

Der Umbruch der Entwicklung des gesamten deutschen Lebens, die Abkehr von alten, festgefahrenen Meinungen, lassen allerdings auch in der Wirtschaft alle Möglichkeiten zu grundsätzlich neuartiger Gestaltung der Betriebsformen und Betriebsinhalte offen. Ob der Umbau in der Bekleidungswirtschaft dazu führt, daß man an die früheren Entwicklungsstufen der Verlagsbetriebe wieder anknüpft und diesen zu einer neuen Blüte verhilft oder es der persönlichen Unternehmerinitiative überläßt, neue Wege, etwa nach dem Vorbild spätmittelalterlicher Betriebsformen einzuschlagen, vermag eine wissenschaftliche Untersuchung nicht zu entscheiden.

Literaturverzeichnis

I. Wissenschaftliche Werke und Abhandlungen

Arndt, Paul: Die wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Heimarbeit, Gustav Fischer, Jena 1922.
Die Heimarbeit im rheinisch-mainischen Wirtschaftsgebiet, Monographiensammlung, Jena 1913.
Darin u. a.:
Luppe: Die Frankfurter und Mainzer Herrenkonfektion, 3. Bd., I. Teil, S. 1—67.
Hartmann, Louise: Die Damenkonfektion, 3. Bd., I. Teil, S. 155—167.

v. Benda: Die Entwicklung der Berliner Damenmaßschneiderei (Schriften d. Ver. f. Soz. Pol., Bd. 85), Leipzig 1899.

Benjamin, D.: Der Stand der Heimarbeit in Deutschland, Heft 77 der Schriften der Gesellschaft für soziale Reform, Jena 1928.

Birnbaum: Wirtschaftlichkeitsbestrebungen in der Textilindustrie. Schottlaender, Berlin 1929.

Boecker, Bernhard: Die gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedeutung der Bekleidungswirtschaft, in „Deutsche Arbeit", Berlin 1931.

Breusing, Ralf: Die weltwirtschaftliche Bedeutung der Mode. Diss. Köln 1927.

Cohen, H.: Heimarbeit und Heimarbeiterbewegung in der deutschen Herrenkonfektion, Erlangen 1926.

Cohnen, Alfred: Die München-Gladbacher Kleiderkonfektionsindustrie mit besonderer Berücksichtigung des Verbandswesens. Diss. Würzburg 1922.

Engelbach: Die Herrenkonfektion in Darmstadt und Umgebung, im Odenwald und in der Bergstraße. In Arndt, Monographien — Heimarbeit. Jena 1913.

Elsbach, K.: Freie oder gebundene Wirtschaft in der Kleiderversorgung? Ein Beitrag zur Versorgung der bürgerlichen Bevölkerung mit Männeroberkleidung. Heidelberg 1920.

Feitelberg, D.: „Die Bekleidungsindustrie" in der Sammlung „Das Interesse der deutschen Industrie an den Handelsverträgen", Heft 6, Berlin 1901.

Fischer, R.: Die Konzentration im deutschen Warenhauswesen, Berlin 1931.

Fritsche, Wera: Die kollektive Lohnregelung in der Herrenkonfektion, Diss. München 1929.

Furger, Fr.: Zum Verlagssystem als Organisationsform des Frühkapitalismus im Textilgewerbe, 11. Beiheft zur „Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte", herausgegeben von Prof. G. v. Below, Stuttgart 1927.

Gottfeld, Erich: Herrenkonfektion — Heimarbeit -- Fließarbeit? (Die Entwicklungstendenz des Produktionsprozesses für Herrenoberkleidung und ihre Auswirkung im Betrieb), Berlin 1933.

Gralka, Winand: Die verlagsmäßig organisierte Textilbekleidungsindustrie in Breslau von ihren Anfängen bis zur Gegenwart. Diss. Breslau 1924.

Grandke, Hans: Die Berliner Kleiderkonfektion, Bd. 85 der Schriften des Vereins f. Sozialpolitik, Leipzig 1899.

Grünbaum, M. H.: Entwicklungshemmungen in der deutschen Damenmäntelkonfektion, in „Soziale Praxis" 1934,Heft 20 und 21 und Sonderheft 10 und 24.

Hentschel, Edgar: Betriebsverhältnisse und Privatverhältnisse im Einzelhandel, Berlin 1928.

Herzberg, G.: Das Schneidergewerbe in München. Stuttgart 1894.

Hiller: Die Aschaffenburger Herrenkonfektion. In Arndt, „Monographien, Heimarbeit", Jena 1913.

Hirsch, Julius: Das amerikanische Wirtschaftswunder, Berlin 1926. Der moderne Handel, Grundriß der Sozialökonomie, 5. Abt. I. Teil, Tübingen 1918.

Husemann, Heinrich: Die Eigenproduktion der deutschen Warenhauskonzerne, Diss. Hamburg 1930.

Jaffé, Edgar: Die westdeutsche Konfektionsindustrie mit besonderer Berücksichtigung der Heimarbeit. Schriften des DDS, Bd. 86, Leipzig 1899.

Josephy, Heinz: Die Herrenkonfektion im nordöstlichen Westfalen. Schriftenfolge „Heimarbeit und Verlag in der Neuzeit", Heft 13. herausgegeben von Prof. Dr. Paul Arndt, Jena 1928.

Kahn, H.: Der Wechsel der Kleidermode und seine Wirkung auf die Betriebe der Kleiderherstellung. Diss. Frankfurt a/M. 1923.

Kitzinger, Otto: Statistik für den Textil-Einzelhandel, Berlin 1928.

Knopf, R. H.: Die Wirkungen der Kartelle der Textil- und Bekleidungsindustrie auf die Abnehmer. Diss. Heidelberg 1915.

Köster, Helmut: Die deutsche Herrenbekleidungsindustrie, Möglichkeiten und Grenzen der Verbandsbildung in einer saison- und modebedingten Fertigwarenindustrie. Berlin 1932. Diss. Marburg.

Leitzke, Heinz: Entwicklungstendenzen in der deutschen Herrenkonfektion. Diss. Greifswald 1932.

Liefmann, R.: Kartelle, Konzerne und Trusts. 8. Aufl. Stuttgart 1930.

Lipszyc, Marie-Amalie: Die Betriebsformen der Berliner Damen-Maßschneiderei. Schriften des VDS, Bd. 85, Leipzig 1899.

Lup, Paul: Die deutsche Herrenkonfektion. Diss. Köln 1924.

Mäckbach-Kienzle: Fließarbeit, Berlin 1926.

Mauer, Bernhard: Die deutsche Herrenkonfektion. Jena 1922.

Mayer, Gustav: Konfektion und Schneidergewerbe in Prenzlau (Schriften des Vereins f. Soz. Pol., Bd. 65), Leipzig 1865.

Meerwarth, R.: Untersuchungen über die Hausindustrie in Deutschland, Heft 20 der Schriften der Ges. f. soz. Reform. Jena 1906.

Meyer, Hans: Die Konfektionsindustrie in München. Diss. Marburg 1926.

Mutz, M. R.: Das Einheitspreisgeschäft. Nr. 11 der Schriftenreihe von der Forschungsstelle für den Handel, Berlin 1930.

Neuburger, Otto: Die Mode, ihr Wesen, Entstehen und Wirken. Diss. Berlin 1913.

Neuhaus, G.: Die Kostüm- und Weißwarenkonfektion in Berlin. Schriften des VDS, Bd. 86, Leipzig 1899.

Nicklisch, H.: Wirtschaftliche Betriebslehre, 6. u. 7. Aufl. Die Betriebswirtschaft, Teil I u. II, Stuttgart 1922 (1929/30).

Nußbaum, Arthur: Standortstypen der deutschen Herrenkonfektionsindustrie. Diss. Heidelberg 1927.

Oppenheimer, H.: Wandlungen in der Entwicklung des Mainzer Schneiderberufes unter Berücksichtigung der Heimarbeit in der Mainzer Herrenkonfektionsindustrie. Diss. Frankfurt a/M. 1929.

Pilgrim, H.: Die Herford-Bielefelder Konfektionsindustrie. Diss. Jena 1927.

Ploog, W.: Rationalisierung und Frauenarbeit in der Herrenkonfektion. Abhandlung in „Gewerkschaftliche Frauenzeitung", 14. 3. 1921.

Popkin, Martin E.: Organisation, management and technology in the manufacture of men's clothing. New York, Pittmann 1929.

Sachs, Hans F.: Die Kartellierbarkeit der deutschen Textilbekleidungsindustrie. Diss. Kiel 1922 (ungedruckt).

Scheffels, Kurt: Die Breslauer Damenmäntelkonfektion. Diss. Frankfurt a/M. 1925.

Scheuer, Walter: Die deutsche Konfektionsindustrie (bisher nicht veröffentlicht), Mainz 1919.

Schiermeyer, E.: Die Mode als betriebswirtschaftliches Problem. Eine Untersuchung über den Einfluß der Mode auf die Absatzgestaltung. Stuttgart 1930.

Schmidt, Erhard: Fabrikbetrieb und Heimarbeit in der deutschen Konfektionsindustrie. Eine Darstellung der Betriebsformen. Stuttgart 1912.

Schreiterer, E.: Die Gemeinschaftsbeschaffung im Textileinzelhandel. Stuttgart 1931.

Simon, Johann: Die Mainzer Herrenkonfektion. Herausgegeben von Arndt, Jena 1928.

Sombart, Werner: Die Juden und das Wirtschaftsleben. Leipzig 1911.
Krieg und Kapitalismus. Leipzig 1913.
Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts. 6. Aufl. Berlin 1923.
Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus. Leipzig 1927. Hbb. 1—2.

Spicker, K.: Das Heimarbeitsproblem. Diss. Würzburg 1920.

Sulzbacher, J.: Die neuere Entwicklung der Heimarbeit in der Frankfurter Herrenkonfektion. Diss. Frankfurt a/M. 1925.

Stern, Selma: Der Preußische Staat und die Juden. Veröffentlichungen der Akademie für die Wissenschaft des Judentums, historische Sektion, III. Bd. Berlin 1925.

Stern, Viktor: Die Kartelle in der Textil- und Bekleidungsindustrie, Karlsruhe 1909.

Stieda, W.: Die deutsche Hausindustrie. Bd. 39 der Schriften d. Ver. f. Soz. Pol. Leipzig 1889.

Dendig, Ernst: Die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen der Konventionen in der Konfektions- und Wäscheindustrie; ihr Einfluß auf die Abnehmer. Masch. Diss. Heidelberg 1923.

Weber, Alfred: Hausindustrielle Gesetzgebung und Sweatingsystem in der Konfektionsindustrie. Leipzig 1897, Schmollers Jahrbuch.

Winter, August: Das Schneidergewerbe in Breslau (Schriften d. Ver. f. Soz. Pol. Bd. 68), Leipzig 1896.

Wittkowski, Erwin: Die Berliner Damenkonfektion. Diss. Berlin 1928.

Wolkiser, Artur Martin: Die deutsche Damen- und Mädchenbekleidungsindustrie. Ihr Export im Frieden und ihre Produktion im Kriege. Diss. Berlin 1915.

Woytinski, W.: Die Welt in Zahlen. Berlin 1926.

Zincke, W.: Sechshundert Jahre Geschichte der Berliner Schneidergilde und ihrer Zeit 1288—1888. Berlin 1888.

II. Aufsätze

Auler: Die Erfassung der Kostenlehre in der Optimalkalkulation als Mittel zur Erreichung des Betriebsziels; in Ztschr. f. Handelsw. u. Praxis. Stuttgart 1929.

Brie-Schulze-Weinberg: Unsere Kleidung und Wäsche in Herstellung und Handel. Leipzig 1909.

Elster, Alexander: „Mode", im Handwörterb. d. Staatswissensch. 4. Aufl. 1925. 6. Bd.

Goldberg, Werner: Planwirtschaftlicher Aufbau der Bekleidungsindustrie, im Gewerkschafts-Archiv 5. Jhg. Bd. 8, Jena 1928.

Hagemann: Die Organisation der Textilwirtschaft und die Bekleidungsindustrie. Aufsatz in der monatl. Ztschr. „Deutsche Bekleidungsindustrie" Nr. 1 April 1920, Berlin.

Hirsch, Julius: Probleme der deutschen Bekleidungsindustrie im Magazin der Wirtschaft, 4. Jhg. Nr. 25 vom 21. 6. 1928.

Koppel, August: Mode und Wirtschaft. Monatsberichte der Industrie- und Handelskammer für den Wuppertaler Industriebezirk. 11. Jhg. Nr. 22/23 vom 15. 11. 1927.

Marcus, Benno: Die deutsche Bekleidungsindustrie, ihre Produktion und Absatzorganisation. Erschienen im Wirtschaftsjahrbuch f. Industrie u. Handel d. Dtsch. Reiches und der Nachfolgestaaten Österreich-Ungarns. Jhg. 1929/30. Herausgegeben von Dr. Karl Thalheim, Verlag Herbert Schulze, Leipzig.

Müller, Johannes: Artikel „Bekleidungsgewerbe" im Wörterbuch der Volkswirtschaft, herausgegeben von Ludwig Elster, 4. Aufl. Jena 1931.

Nicklisch, H.: „Bekleidungsgewerbe" (von mehreren Verfassern) im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 1926 I. Bd.

Salinger, H.: „Das Konfektionsgewerbe" im Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands. Bd. III . Leipzig 1904.

Doelcker: „Bekleidungsindustrie" im Handwörterbuch des Kaufmanns, Hamburg 1925.

III. Sonstige Literatur

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquête-Ausschuß). Einzelhandel mit Bekleidung. Teil I. 3. Unterausschuß. 9. Arbeitsgruppe. 9. Bd. Berlin 1930.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquête-Ausschuß). Das deutsche Handwerk. 3. Unterausschuß. 8. Arbeitsgruppe. 3. Bd. Berlin 1930.

Ausschuß für Wirtschaftliche Fertigung beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit. Teil I und II. Erfahrungen mit Fließarbeit. Berlin 1928 und 1931.

Berichte über den Handel und die Industrie von Berlin. 1852—1913. (Von 1903 an genannt „Berliner Jahrb. f. Handel und Industrie.) Erstattet von den Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin.

„Berlin und seine Arbeit". Amtlicher Bericht der Berliner Gewerbeausstellung 1896. Berlin 1896.

Bericht über das Jahr 1928 der Industrie- und Handelskammer zu Stettin.

Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit. RKW-Veröffentlichungen Nr. 57. Richtzahlen für die Damen- und Mädchen-Kleidung. Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel, Nr. 6, Berlin 1930.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.
Statistik des Deutschen Reiches.
15th Census of U.S.A., Vol. I u. II. Washington 1933.
Wirtschaft und Statistik. Berlin (R. Hobbing) Jahrg. 1932 u. 1933.
Wochenberichte des Instituts für Konjunkturforschung. Berlin (R. Hobbing) Jahrg. 1927—33.
Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung. Berlin (R. Hobbing) Jahrg. 1927—33.
Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches. Beerlin Jahrg. 1924—33.
Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands. Berlin. Jahrg. 1913, 1924—33.
Der Konfektionär. Berlin.
Deutsche Bekleidungsindustrie. Berlin.
Zeitschrift für Waren- und Kaufhäuser. Berlin.
Zeitschrift für Textilwirtschaft, Deutsche Konfektion. Berlin.
Die Textil-Woche. Berlin.
Die Betriebswirtschaft. Stuttgart.
Magazin der Wirtschaft. Berlin. Jahrg. 1928 u. 31.
Der Bekleidungsarbeiter. Berlin. Jahrg. 1924—31.
Textil-Zeitung. Berlin (Textilverlag).
Berliner Tageblatt. Berlin (R. Mosse).
Vossische Zeitung. Berlin (Ullstein).

Lebenslauf

Am 5. März 1906 wurde ich als Sohn des Landwirts Ernst Redlich und seiner Ehefrau Katharina geb. Janke zu Buckow bei Calau N.L. geboren.

Nach Besuch mehrerer Schulen, u. a. des Gymnasiums zu Eberswalde, des Real-Reformgymnasiums zu Frankfurt a. O., legte ich am 17. September 1926 die Reifeprüfung an der Oberrealschule zu Kottbus ab.

Hieran schloß sich eine kaufmännische Ausbildungszeit von 2½ Jahren. Im W.S. 1926/27 war ich an der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität Hamburg bis zum 15. August 1927 immatrikuliert. W.S. 1928/29 bis S.S. 1930 studierte ich an der Handelshochschule zu Berlin. Vom W.S. 1930/31 bis S.S. 1931 war ich immatrikuliert an der Handelshochschule Königsberg/Pr., wo ich am 21. November 1931 die kaufmännische Diplomprüfung bestand. Seit dem 24. Mai 1932 war ich Studierender der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Rostock. Dort legte ich am 26. Juli 1934 die mündliche Doktorprüfung ab.

Herrn Professor Dr. Weigmann gilt mein Dank in besonderem Maße für die wertvolle, freie Entfaltung lassende Hilfe und Förderung, die die vorliegende Arbeit durch ihn erfahren hat. Ferner danke ich Herrn Professor Dr. Seraphim, der das Korreferat übernommen hat.

Heinrich Redlich